

ТЕМА 1. ОРГАНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

- 1.1 Загальні підходи до організації економічного аналізу
- 1.2 Поняття і загальні методологічні принципи організації економічного аналізу
- 1.3 Форми та методи організації аналітичної роботи
- 1.4 Етапи і послідовність проведення аналізу на підприємстві
- 1.5 Контрольні запитання
- 1.6 Тестові завдання
- 1.7 Теми рефератів

1.1 Загальні підходи до організації економічного аналізу

Організацію економічного аналізу можна розглядати як єдиний технологічний процес, який можна поділити на три етапи: підготовчий, аналітичний, заключний.

Таким чином, проведення будь-якої аналітичної роботи здійснюється у визначній послідовності, в кожному етапі містить окремі блоки рис. 1.1.

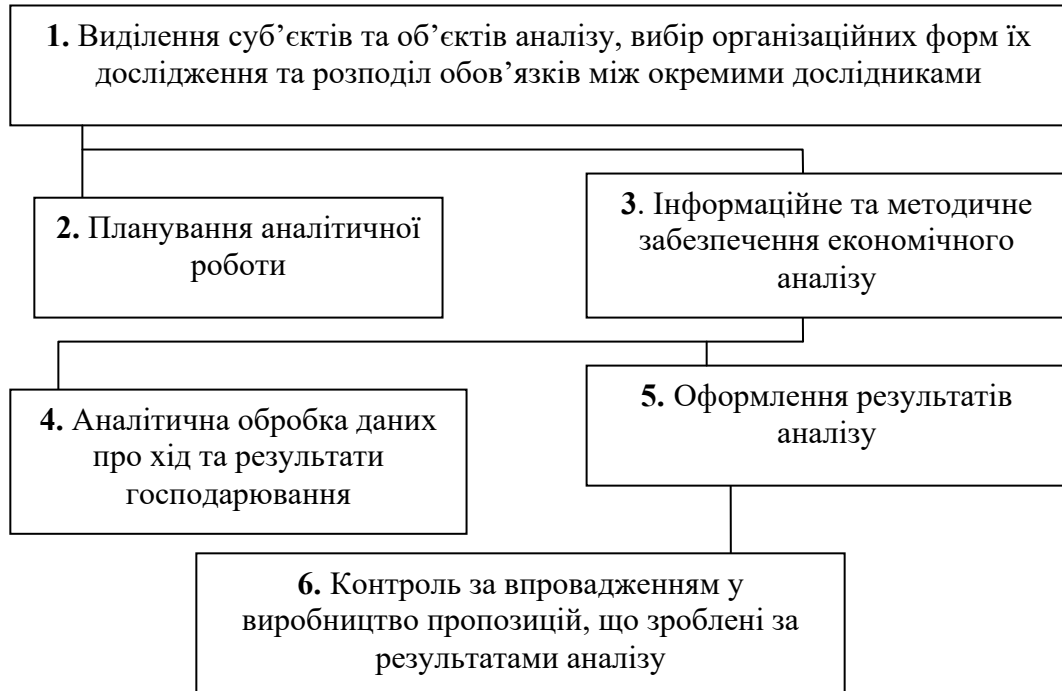


Рис. 1.1 Етапи організації аналізу на підприємстві

Джерело: [1, с. 470]

План проведення аналітичної роботи складається на рік, квартал або півріччя. В ньому вказується, які відділи або хто конкретно здійснює аналіз.

В програмі проведення аналізу з конкретної теми відображаються: мета, об'єкт, джерела інформації, терміни, виконавці і розподіл обов'язків між ними, методика аналізу.

На підприємстві можуть бути підготовлені такі плани:

- комплексний план розробляється спеціалістом, що керує аналітичною роботою на підприємстві, як правило, на один рік. В ньому містяться: цілі та завдання економічного аналізу, питання, що потребують дослідження, час на вивчення окремих питань, інформаційне-методичне забезпечення аналізу, загальна схема аналітичного документообігу.
- тематичний план проведення аналізу з окремих тем, що потребують поглибленого вивчення.

1.2 Поняття і загальні методологічні принципи організації економічного аналізу

Організація економічного аналізу на підприємстві це – удосконалення методики аналізу, процесів збору первинної аналітичної інформації, її обробки, узагальнення і отримання відомостей, необхідних для управління підприємством.

Об'єктом організації економічного аналізу є процес на якому спрямована організаційна діяльність.

Серед них у першу чергу потрібно виокремити науковий характер аналізу. Практично це означає, що він повинен ґрунтуватися на новітніх досягненнях науки і передового досвіду, будуватися з урахуванням дії економічних законів у межах конкретного підприємства, проводитися з використанням науково-обґрунтованих методик [2, с. 12-13].

Друга вимога – обґрунтований розподіл обов'язків з проведення аналізу між окремими службами і виконавцями. Наскільки доцільний цей розподіл, залежить повнота охоплення об'єктів аналізу, виключається можливість багатократного (різними особами) проведення тих самих досліджень.

Це сприяє більш ефективному використанню робочого часу спеціалістів і забезпечує комплексність аналізу.

Третя вимога – аналітичне дослідження повинно бути ефективним. Тобто витрати на його проведення повинні бути найменшими за оптимальної глибини аналізу і його комплексності. У зв'язку з цим під час його проведення повинні

використовуватися передові методики, раціональні методики збору і зберігання даних ЕОМ, інші технічні засоби.

Четверта вимога – уніфікація організації аналітичної роботи шляхом створення спеціальних методик, розроблених таблиць, придатних для порівняння, оцінки, узагальнення. Це зменшує витрати часу на аналіз, сприяє підвищенню його ефективності.

Аналітична робота на підприємстві поділяється на 6 етапів:

1. Вибір об'єктів і організаційних форм аналітичного дослідження і розподіл обов'язків між окремими дослідниками.
2. Планування аналітичної роботи.
3. Інформаційне і методичне забезпечення економічного аналізу.
4. Аналітичне опрацювання даних про хід і результати господарювання.
5. Оформлення результатів аналізу.
6. Контроль за впровадженням у виробництво пропозицій, зроблених за результатами аналізу [1, с. 471].

Організаційні форми аналізу господарської діяльності підприємства визначаються складом апарату і технічного рівня управління.

Схематично розподіл функцій економічного аналізу може бути таким.

Виробничий відділ аналізує виконання плану випуску продукції за обсягом, асортиментом, ритмічністю роботи, підвищенням якості продукції та ін.

Організаційні форми економічного аналізу діяльності підприємства залежать від його розмірів, розподілу посадових обов'язків, складу апарату, технічного рівня управління, організаційної структури підприємства.

Виділяють дві організаційні форми економічного аналізу – централізовану і децентралізовану, кожна з яких функціонує з використання ЕОМ.

Централізована організаційна структура управління містить спеціалізований підрозділ економічного аналізу. При організаційній системі досягається чіткий розподіл праці аналітиків, можливість застосування потужної обчислювальної техніки. Однак вона має деякі недоліки: аналітичний відірваний процес від процесу управління, економічність технології аналітичного процесу є досить низькою.

Децентралізована форма спеціалізованого підрозділу не виділяється, а його комплекс аналітичних робіт розподіляється у діючій організаційній системі

управління. За такою організацією аналітичний процес максимально наближений до управлінського, значно зменшується обсяг обробки економічної інформації.

На великих промислових підприємствах роботою всіх економічних служб керує головний економіст. Він або начальник фінансового відділу організовує всю економічну роботу на підприємстві, в тому числі і економічний аналіз. В структурі може бути виділений окремий відділ економічного аналізу. На середніх і малих підприємствах відділ очолює головний бухгалтер. Розподіл обов'язків з виконання економічного аналізу між окремими відділами та службами наведена в таблиці 1.1 [1, с. 473].

Таблиця 1.1

Розподіл обов'язків з виконання економічного аналізу

Відділ який відповідає за виконання роботи	Характеристика обов'язків
Виробничий відділ	Аналізує виконання плану випуску продукції за обсягом та асортиментом, номенклатурою, підвищення якості продукції, впровадження нової техніки і технологій, витрачання матеріальних ресурсів, загальний і організаційний рівень виробництва
Відділ головного механіка	Виконання графіків ремонту і модернізації обладнання, якість і собівартість ремонту, повноту використання обладнання та виробничих потужностей, організаційно-технічний рівень виробництва.
Відділ технічного контролю	Аналізує якість сировини та готової продукції, брак і втрати, заходи щодо скорочення браку, підвищення якості продукції, дотримання дисципліни.
Відділ постачання	Контролює якість матеріально-технічного забезпечення виробництва, виконання планів поставок, за обсягом, номенклатурою, строками, якістю, станом і цілісністю запасів, дотримання норм відпуску матеріалів, транспортно-заготівельних витрат.
Відділ збуту	Вивчає виконання договірних зобов'язань по поставкам продукції споживачам за обсягом, якістю, строками, номенклатурою, складських запасів і збереження готової продукції, ефективність експорту.
Відділ організації праці і заробітної плати	Аналізує рівень організації праці, забезпеченість підприємства трудовими ресурсами за категоріями та професіями, рівень продуктивності праці, використання фонду робочого часу і фонду заробітної плати.
Відділ бухгалтерського обліку та звітності(бухгалтерія)	Проводить комплексний огляд показників господарської діяльності, аналізує рівень, структуру витрат на виробництво, собівартість продукції, формування прибутку, фінансовий стан.
Економічний відділ, фінансовий відділ, відділ економічного аналізу	Здійснює розробку плану аналітичної роботи і контролює його виконання, методичне забезпечення аналізу, організовує та узагальнює результати економічного аналізу підприємства, розробляє заходи по результатам економічного аналізу.

Принципи організації економічного аналізу

Принципи аналізу	Коротка характеристика
1. Науковість	Ґрунтується на положеннях діалектичної теорії пізнання, ураховує вимоги економічних законів розвитку виробництва, використовує найновіші методи економічних досліджень.
2. Системність	Складається з елементів, що певним способом пов'язані між собою і зовнішнім середовищем. Вивчення кожного об'єкта повинно здійснюватися з урахуванням всіх внутрішніх і зовнішніх зв'язків.
3. Комплексність	Дослідження потребує охоплення всіх сторін і ланок діяльності, всебічного вивчення причинних залежностей в економіці підприємства.
4. Достовірність, точність	Аналіз ґрунтується на достовірній, перевірній інформації, яка відображає об'єктивну дійсність, а висновки його повинні ґрунтуватися на аналітичних розрахунках.
5. Конкретність і дієвість	Конкретність аналізу безпосередньо пов'язана з його дієвістю. Якщо результати аналізу не забезпечують матеріалу для прийняття управлінських рішень, спрямованих на поліпшення роботи, то такий аналіз не досягне кінцевої мети і, отже, не матиме практичного сенсу.
6. Оперативність	Уміння швидко і чітко проводити аналіз, приймати управлінські рішення і запроваджувати їх в життя. Оперативність аналізу полягає в своєчасному виявленні і попередженні причин відхилень від плану і знаходженні шляхів усунення негативно діючих факторів.
7. Динамічність	Вимагає вивчення усіх об'єктів у їх взаємозв'язку в динаміці. Це дає змогу виявити закономірності змін, які відбуваються.
8. Об'єктивність	Недостатня об'єктивність результатів аналізу може привести до прийняття рішень, які призведуть до втрат, збитків у використанні ресурсів відповідного управлінського об'єкта.
9. Ефективність	Витрати на проведення аналізу повинні мати багаторазовий ефект. Одним з важливих питань організації економічного аналізу є правильне визначення і систематизація його об'єктів, які можна класифікувати на відповідні групи.

В основу відокремлення об'єктів першого рівня покладений двоаспектний підхід до організаційної побудови економічного аналізу. По-перше, це технологічний процес, що являє собою сукупність певних операцій; по-друге, особистий вид діяльності колективу людей – виконавців аналізу. Отже, об'єктами організації економічного аналізу є технологія аналітичного процесу та робота його виконавців. Основою технології економічного аналізу є аналітична операція. Аналітична операція – це дія над економічними даними або інформацією з метою розрахунку відхилень їх фактичного значення від визначених критеріїв, виявлення причин таких відхилень, їх кількісного

впливу, тобто отримання різних проміжних або кінцевих (вихідних) аналітичних показників, які використовуються для прийняття управлінських рішень. Аналітичні операції поділяються на три типи – механічні (запис у аналітичні таблиці, їх переміщення, зберігання), переробні (групування сукупності даних, виконання математичних розрахунків), творчі (проведення підсумкової оцінки, узагальнення результатів, формування висновків тощо) [2, с. 13-14].

1.3. Форми та методи організації аналітичної роботи

Організаційна побудова апарату аналітичної служби – це форма поділу та кооперування праці, яка передбачає розподіл усього комплексу аналітичних робіт між виконавцями.

У практиці організації аналітичної роботи розрізняють централізовану та децентралізовану форми.

При **централізованій формі** організації вся робота з економічного аналізу концентрується у спеціальному структурному підрозділі (відділі, бюро) в системі управління виробництвом. При такій організаційній системі досягається єдність методологічного забезпечення аналізу, чіткий розподіл праці аналітиків, можливість застосування потужної обчислювальної техніки тощо [2, с. 18-19].

Однак вона має і суттєві недоліки: відірваність аналітичного процесу від процесу управління і менеджменту, для аналізу використовують консолідовані звітні форми, що зумовлюють необхідність організації збору додаткової інформації та розрахунків, а це потребує розробки спеціальних програм досліджень, додаткових затрат ресурсів.

Децентралізована форма організації передбачає, що економічним аналізом займаються всі структурні підрозділи з питань, які входять до їх компетенції, виходячи з розмежування прав та обов'язків між ними, передбачених відповідними нормативними документами – внутрішніми чи галузевими. За такої організації аналітичний процес максимально наближений до управлінського, є його окремим етапом, значно зменшується обсяг обробки економічної інформації. При даній системі значно підвищується оперативність

виконання аналітичних робіт. Недолік системи полягає у складності забезпечення єдиного методологічного управління аналітичним процесом [2, с. 18-19].

На форму організаційної побудови та структуру апарату аналітичної служби впливають такі фактори:

- обсяг виробництва;
- види діяльності;
- кількість структурних підрозділів;
- кількість філій;
- загальна кількість працюючих;
- характер функціональних обов'язків;
- застосування автоматизації (використання ЕОМ).

Структура апарату аналітичної служби повинна відповідати таким вимогам:

- бути максимально простою;
- відповідати досягненням наукової організації праці;
- враховувати досягнення науки і техніки;
- виключати елементи дублювання;
- забезпечувати самостійність та повноцінність кожного підрозділу.

Організація аналітичного процесу потребує жорсткої регламентації, яка повинна бути відображатися в регламентаційних документах. До них належать: положення про відділ, управління, посадові інструкції, стандарти, графіки, інструкції, програми, регламенти робочого дня тощо. Поряд з положеннями, посадовими інструкціями широко використовують графіки [2, с. 18-19].

Важливим елементом попереднього (підготовчого) етапу є перевірка якості джерел аналізу.

Повинні бути перевірені:

- правильність оформлення джерел аналізу;
- погодженість показників у різних формах звітності;
- повнота складу аналізованих показників;
- наступність розрахунку показників;
- методична єдність формування показників.

1.4 Етапи і послідовність проведення аналізу на підприємстві

Таблиця 1.3

Етапи проведення аналізу

Етапи	Коротка характеристика
1. Попередній етап (підготовчий).	Здійснюється вибір об'єкта дослідження, вивчаються матеріали попередніх аналітичних досліджень та інших перевірок, визначаються мета і напрям використання результатів аналізу, розробляються програма, календарний план та розподіляються функції серед виконавців, визначаються джерела інформації, розробляються макети аналітичних таблиць, графіків, схем і методичні вказівки щодо їх складання, розрахунку впливу окремих факторів та ін.
2. Основний етап (аналітична обробка даних)	Передбачає збір, відбір, класифікацію джерел інформації, перевірку їх доброякісності, створення допоміжної інформації, попереднє ознайомлення з показниками, складання аналітичних таблиць та аналітичну їх обробку, розрахунок впливу факторів, визначення кола взаємодіючих факторів, їх взаємозв'язку та взаємозалежності, встановлення та обрахування резервів підвищення ефективності виробництва.
3. Заключний етап (узагальнення аналітичної інформації)	На цьому етапі дається узагальнююча оцінка діяльності, узагальнюються та оформляються результати аналізу, підраховуються зведені резерви виробництва, розробляються пропозиції щодо їх використання, видаються розпорядчі акти за результатами аналізу, проводяться обговорення їх у колективі та здійснюється контроль за виконанням вимог розпорядчих документів.

Ще одним із важливих моментів організації попереднього етапу є рух аналітичної інформації. Вихідним моментом цієї роботи є визначення складу виконавців із проведення аналізу в кожному структурному підрозділі підприємства [2, с. 20].

Обробка даних полягає в перетворенні вхідної інформації у вихідну за допомогою логічних та обчислювальних операцій.

Аналітична обробка інформації здійснюється за допомогою таких прийомів:

- технічних (порівняння, групування, відносні величини);
- методичних (математичних, економіко-математичних, статистичних).

Завдання автоматизації аналізу господарської діяльності:

- визначення ролі і місця економічного аналізу в системі управління;

- класифікація завдань;
- побудова концептуальної моделі автоматизованої обробки аналітичної інформації;
- створення інформаційної мови аналітика, яка дасть змогу користувачеві працювати в діалоговому режимі;
- системне вирішення завдань аналізу;
- використання засобів моделювання аналітичного процесу;
- організація автоматизованої системи дослідження;
- прогнозування фінансово-господарської діяльності підприємства;
- розроблення сучасних засобів спілкування в діалоговому режимі з інформаційною системою аналізу;
- створення на основі комплексного підходу автоматизованої системи прийняття управлінського рішення.

Таблиця 1.4

Основні принципи організації аналітичного процесу в умовах автоматизованої системи обробки інформації

Принципи організації аналітичного процесу	Коротка характеристика
Системність	дозволяє використовувати математичний опис функціонування, дослідження різноманітних властивостей окремих елементів системи в цілому, проводити моделювання аналітичних процесів
Стандартизація та уніфікація	дає змогу скоротити термін впровадження автоматизованої
Сумісність	інформаційної системи, а також трудові та вартісні витрати на створення цієї системи дозволяє забезпечити здатність взаємодії інформаційної системи різних видів, рівнів у процесі їх сумісного функціонування
Розвиток	сприяє постійному поповненню й оновленню функцій системи та видів її забезпечення
Ефективність	полягає в раціональному співвідношенні між витратами на створення автоматизованої системи аналізу та ефекту.

Показники ефективності автоматизації аналізу:

- річна економія;
- річний економічний ефект.

Величина річної економії визначається розміром економії, отриманої за рахунок:

1) удосконалення управління при використанні інформації в умовах автоматизації економічного аналізу;

2) зменшення витрат на обробку інформації.

Річна економія (E_p) визначається за формулою [2, с. 23]:

$$E_p = P_y + P_z, \quad (1.1)$$

де: P_y – річна економія за рахунок удосконалення управління при використанні інформації в умовах автоматизації економічного аналізу, тис. грн.;

P_z – річна економія, отримана від зменшення витрат, тис. грн.

Річний економічний ефект ($E_{pч}$) визначається за формулою [2, с. 23]:

$$E_{pч} = E_n \cdot K_p, \quad (1.2)$$

де: E_n – нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (вважається рівним 0,15);

K_p – одноразові витрати на розроблення та впровадження проекту, тис. грн.

1.5 Контрольні запитання:

1. Як ви розумієте сутність системного підходу до дослідження економічних явищ?
2. Які етапи аналітичної роботи ви знаєте?
3. Перерахуйте об'єкти економічного аналізу?
4. Які підсистеми має система управління підприємством?
5. Принципи економічного аналізу.
6. Що включає організація аналітичної роботи на підприємстві?
7. Надайте визначення методу економічного аналізу?
8. Назвіть принципи організації аналітичного процесу в умовах функціонування автоматизованої системи обробки інформації?
9. У чому зміст підготовчого, основного та заключного етапу аналітичного процесу?

ТЕМА 2 ІНФОРМАЦІЙНА БАЗА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ. МЕТОДИ ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ

2.1 Інформаційна база економічного аналізу.

2.2 Методи економічного аналізу.

2.3 Контрольні запитання.

2.4 Тестові завдання.

2.5 Приклади розв'язання задач.

2.6 Задачі для самостійного розв'язання.

2.1 Інформаційна база економічного аналізу

Інформація – це впорядковані повідомлення про кількісний та якісний стан речей чи явищ, сукупність даних і знань про них. Вона може бути виражена за допомогою цифр, букв та інших символів. В економіці інформація відображає процеси та явища господарської діяльності людей, закономірності функціонування ринку та його складових тощо.

Для одержання, опрацювання, збереження та використання інформації витрачають працю й матеріальні ресурси. Тому інформація має, крім споживної цінності, ще й вартість, яка має відшкодовуватися сторонніми її користувачами [2, с. 12-13].

Необхідно з'ясувати основні вимоги, які висуваються до інформації. Вона має бути повною та різнобічною, своєчасною та доброякісною. Проте не завжди можна одержати все необхідне для виконання аналітичних досліджень. І якщо аналіз за умов певного браку даних усе ж таки проводиться, то це не може не зашкодити якості роботи та висновків. Проблеми з інформацією виникають не лише у разі її відсутності, перекручень, а й у зв'язку з обмеженнями щодо порядку її використання, впровадженням різного роду комерційних та інших таємниць [2, с. 12-13].

Слід також розглянути питання оперативності інформації як найважливішої її властивості. Варто наголосити, що тільки завдяки комп'ютеризації виробництва забезпечуються оперативність і доступність інформації. Комп'ютерні технології вносять суттєві зміни у зміст і методику

вирішення аналітичних завдань на підприємстві. Висока швидкість виконання розрахункових і логічних операцій дає змогу обробляти великі масиви аналітичної інформації, плідно та своєчасно використовувати її в управлінні виробництвом.

Таблиця 2.1

Вимоги до інформаційного забезпечення економічного аналізу

Вимоги	Характеристика
Ефективність інформації	Система інформації повинна вимагати мінімум витрат на збирання, обробку, зберігання та використання даних, забезпечуючи усі потреби аналізу та управління.
Об'єктивність інформації	Інформація повинна відповідати дійсності, бути достовірною.
Єдність інформації	Інформація для проведення аналізу може надходити з різних джерел (нормативних, облікових, статистичних).
Аналітичність інформації	Інформація повинна відповідати потребам аналізу, забезпечувати надходження даних, яка необхідна для вивчення економічних явищ та процесів.
Оперативність інформації	Інформація для проведення економічного аналізу повинна надходити аналітику, тільки в цьому разі є можливість оперативно впливати на хід виробничого процесу.

Далі слід визначити джерела інформації, використовувані під час аналізу.

Основними джерелами є:

1) планово-нормативна інформація (матеріали бізнес-планів, норми витрат і нормативи, прейскуранти цін і тарифів, законодавчі акти, інструкції, договори, технологічна документація тощо);

2) дані бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку й звітності;

3) внутрішня позаоблікова інформація (накази, виробниче листування, довідки про перевірку та акти ревізій (аудиту), протоколи виробничих нарад, доповідні записки тощо);

4) зовнішня інформація (звітні дані споріднених підприємств і матеріали галузевих видань, збірники статистичних матеріалів як вітчизняних, так і іноземних установ, дані переписів та анкетних обстежень);

5) дані особистих спостережень аналітика (виробничі екскурсії, хронометраж робочого дня, опитування працівників підприємства).

Більша частина інформації, використовуваної в аналізі, має форму показників. Причому глибина аналізу та обґрунтованість висновків і заходів

за його результатами значною мірою залежать від добору показників, які у своїй сукупності формують цілі системи. Показники можуть давати кількісні та якісні характеристики різних аспектів господарської діяльності підприємства або окремих економічних явищ і процесів. Кількість показників може зростати шляхом диференціації їх або інтеграції залежно від мети і змісту аналізу, глибини вивчення відповідних об'єктів і процесів [20, с. 31] .

Показники класифікують за різними ознаками. В практиці аналітичних досліджень розрізняють показники:

- 1) кількісні та якісні;
- 2) натуральні, трудові, вартісні;
- 3) абсолютні та відносні;
- 4) загальні та часткові;
- 5) планові (нормативні) та фактичні (звітні);
- 6) основні та допоміжні;
- 7) вихідні та розрахункові (похідні).

Уся інформація і показники обліку та звітності, мають бути ретельно перевірені за формою і змістом. При перевірці за формою встановлюється правильність оформлення документів і звітів з погляду повної наявності й заповнення всіх реквізитів, підписів, таблиць, арифметичних сум, підсумків.

При перевірці інформації за змістом (а вона може бути здійснена лише на підприємстві) встановлюють відповідність звіту даним бухгалтерського обліку і достовірність самого обліку – його відповідність реальному стану речей та процесам на підприємстві.

Перевірка має встановити доброякісність інформації, і лише за цієї умови можна розпочати сам аналіз діяльності підприємств.

Аналітична робота включає: розробку загальних засад і порядку проведення аналізу, планування роботи окремих її елементів та етапів; матеріальне, методичне та наукове забезпечення; загальне керівництво, прийом виконаних аналітичних робіт, їх оформлення та контроль за впровадженням у виробництво розроблених заходів з метою поліпшення діяльності підприємства.

Аналітична робота підприємства розпочинається з планування. Розрізняють загальний план аналітичної роботи на підприємстві та план (програму) конкретних аналітичних робіт. Загальний план роботи складається на рік з розподілом по кварталам. У плані зазначаються розділи господарської діяльності та об'єкти, які мають вивчатися; періодичність і терміни проведення робіт; відповідальні виконавці; технічні засоби та джерела інформації, потрібні для здійснення аналізу [20, с. 33-34].

У планах окремих робіт, які складаються відповідно до загального плану аналітичної роботи, визначаються об'єкти та етапи аналізу, терміни виконання й завдання тощо.

Організаційні питання можуть вирішуватися по-різному залежно від того, чи стосуються вони проведення аналітичних робіт працівниками підприємства для власних потреб колективу, чи пов'язані з вивченням діяльності підприємства сторонніми контролюючими установами. Це може обумовлювати зміни не тільки об'єктів, термінів і виконавців, а й змісту програми.

Загальне керівництво аналітичною роботою на підприємстві здійснює заступник директора з економічної роботи (головний економіст). Безпосередньо цю роботу може очолювати керівник планового відділу або головний бухгалтер чи його заступник. Виконавцями аналізу на підприємстві є економісти, плановики, бухгалтери, а також працівники інших професій, які мають відповідний досвід і схильність до аналітичних досліджень. Якщо аналіз виконують сторонні організації, то аналітиками є аудитори, працівники банків і наукових установ, ревізори, інші працівники контролюючих організацій [20, с. 34].

Аналіз проводять економічні підрозділи підприємства, але до виконання аналітичних робіт залучаються й працівники технічних, технологічних та інших служб.

Програмою аналізу може слугувати розгорнутий і деталізований перелік питань, які передбачено вивчати, або комплект таблиць, обов'язковий до опрацювання. Однак треба мати на увазі, що старанне складання програми аналізу забезпечує необхідну зібраність і повноту проведення аналітичного

дослідження. При цьому виключаються пропуск окремих питань на вивчення другорядних або зайвих проблем.

Визначаючи зміст аналітичної роботи та терміни її проведення, треба враховувати наявність готового матеріалу для аналізу, трудомісткість збирання та опрацювання іншої інформації і, нарешті, час, потрібний для виконання окремих етапів робіт. Рекомендується виділяти три головні етапи: попередній, основний та підсумковий.

На попередньому етапі здійснюється загальне ознайомлення зі станом справ, визначається ступінь виконання плану за основними показниками, здійснюється попередня оцінка роботи або стану справ. На цьому етапі також складається докладна програма аналізу, готуються макети таблиць, збирається і перевіряється головна інформація, визначаються виконавці та вирішуються інші організаційні питання [20, с.34].

Основний етап передбачає заповнення всіх таблиць, вивчення та опрацювання необхідної додаткової інформації, визначення факторів і виконання розрахунків їх впливу на зміну величини показників, пошук резервів виробництва.

На підсумковому етапі узагальнюються результати аналізу й підраховуються зведені резерви виробництва, дається підсумкова оцінка діяльності підприємства; розробляються конструктивні заходи щодо поліпшення роботи та використання виявлених резервів виробництва.

Із наведених трьох етапів найбільш тривалим і трудомістким є другий. Але терміни проведення аналізу залежать від затвердженої програми, вміння використовувати готові аналітичні матеріали, що є в справах підприємства (акти ревізій та перевірок, накази, пояснювальні записки до звітів, виробниче листування тощо). Однак при цьому слід завжди критично оцінювати матеріали, що залучаються, вміло відрізняти об'єктивні показники від суб'єктивного тенденційного їх тлумачення [20, с.34].

2.2 Методи економічного аналізу

Метод порівняння – це метод, що застосовується при порівнянні показників(порівняння фактичної величини з плановою, з нормою, з показниками попередніх періодів, з досягненнями передових господарств, із

середніми даними) з метою визначення оцінки ступеня виконання плану; контролю за витратами та впровадження ресурсозберігаючих технологій; для визначення тенденцій (динаміки) розвитку економічних процесів; для пошуку резервів підвищення власного виробництва; вибору найбільш оптимального варіанту управлінських рішень; визначення стану підприємства на ринку серед інших підприємств тієї ж галузі. Метод порівняння можна застосовувати лише в тому випадку, коли показники, що аналізуються, є порівнювальними [20, с.27].

Метод групування – це метод, який полягає в тому, що окремі показники поділяються на однорідні групи за однаковими ознаками, що полегшує установити закономірності розвитку економічних процесів, які відбуваються на підприємствах. Даний метод використовується для розрахунку наявності напряду та формування зв'язку між різними показниками; для вивчення взаємозв'язку між явищами, які згруповані за будь-якою ознакою.

Метод відносних і середніх величин – це метод, що використовується для характеристики виконання плану та вивчення динаміки показників, процесів і явищ при аналізі підприємств і його структурних підрозділів. Під час аналізу обчислюються проценти, коефіцієнти, індекси, середні величини: середня гармонічна, середня арифметична, середня квадратична і середня хронологічна середньозважена.

Балансовий метод – це метод, який використовується для порівняння двох величин, які при правильній організації роботи повинні дорівнювати одна одній. Балансовий метод полягає у взаємному балансуванні результатів. При застосуванні цього методу спостерігається тісний взаємозв'язок між окремими елементами даної сукупності. Цим методом можна розрахувати розмір останнього фактора, якщо вже відомий вплив усіх інших факторів (крім нього) і загальна сума результативного показника. Балансовий метод набув поширення в бухгалтерському обліку та економічному аналізі [20, с.27-28].

Метод елімінування – це метод, що дозволяє розрахувати вплив окремих факторів на приріст (зниження) результативних показників. Метод елімінування складається з чотирьох прийомів: абсолютних різниць, відносних різниць, ланцюгових підстановок, перерахунку показників.

Метод економічного аналізу розвивається і конкретизується у процесі використання численних технічних прийомів. Отже, технічні прийоми конкретизують метод економічного аналізу як загального наукового підходу до вивчення господарських процесів і явищ.

Прийом абсолютних різниць полягає в тому, що розраховується зміна абсолютного значення фактора через відхилення його фактичної величини від планової.

$$\text{ЦДП} = \text{Д} \times \text{КР} \times \text{П}, \quad (2.1) [20, \text{с. } 28]$$

де ЦДП (ЦДП_{умов.}) – цілоденні прості (умовні);

Д (Д_ф, Д_{пл}) – кількість днів (фактичні або планові);

КР (КР_ф, КР_{пл}) – кількість робітників (фактичні або планові);

П (П_ф, П_{пл}) – тривалість зміни (фактичні або планові).

$$\text{ЦДП}_{\text{умов.1}} = (\text{Д}_{\text{ф}} - \text{Д}_{\text{пл}}) \cdot \text{КР}_{\text{пл}} \cdot \text{П}_{\text{пл}}, \quad (2.2) [20, \text{с.29}]$$

$$\text{ЦДП}_{\text{умов.2}} = \text{Д}_{\text{ф}} \times (\text{КР}_{\text{ф}} - \text{КР}_{\text{пл}}) \times \text{П}_{\text{пл}}, \quad (2.3) [20, \text{с.29}]$$

$$\text{ЦДП}_{\text{умов.3}} = \text{Д}_{\text{ф}} \times \text{КР}_{\text{ф}} \times (\text{П}_{\text{ф}} - \text{П}_{\text{пл}}), \quad (2.4) [20, \text{с.29}]$$

$$\text{ЦДП}_{\text{ф}} = \text{Д}_{\text{ф}} \times \text{КР}_{\text{ф}} \times \text{П}_{\text{ф}}. \quad (2.5) [20, \text{с.29}]$$

Прийом відносних різниць - це прийом, що дозволяє розрахувати вплив факторів і базується на обчисленні процентів виконання плану всіх показників. Вплив кожного фактора дорівнює добутку планового значення результативного показника та різниці у процентах.

Прийом перерахунку показників використовується для досягнення порівнюваності показників за обсягом, структурою, якістю. Цей прийом забезпечує базу для порівняння. Він дає змогу під час порівняння фактичних показників зі скоригованими плановими правильно оцінити досягнення підприємства та його структурних підрозділів. При цьому виключаються фактори, що не залежать від підприємства [20, с.29].

Прийом ланцюгових підстановок полягає в послідовній заміні планової величини кожного з взаємодіючих факторів фактичною його величиною з метою розрахунку впливу факторів, а також порівняння результатів послідовно одержуваних при кожній такій заміні [20, с.29].

Метод пайової участі – це метод, що полягає у визначенні частки кожного показника в підсумковому показнику. Дозволяє розрахувати вплив окремо взятої частки на загальні показники діяльності підприємств.

Графічний метод застосовується для наочності, але не для глибокого аналізу. Можна виконати у вигляді діаграми, схеми, графічних зображень, гістограм, і т.д. Вони допомагають дізнатися про закономірності, які виражають числову інформацію. На графіку більш виразно проявляються тенденції та зв'язки показників, що вивчаються.

		виконання плану	
2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік

Рис. 2.1 Зразок графічного методу

Аналітичний метод, за допомогою якого фінансово-господарська діяльність умовно розкладаючи на негативні більш прості складові частини, а потім вивчається їх кількісна та якісна сторона, а також їхній взаємозв'язок [20, с.29].

2.3 Контрольні запитання

1. Сутність інформації і роль її для аналітичного дослідження.
2. Які основні вимоги висуваються до аналітичної інформації?
3. Оперативність інформації і використання комп'ютерної технології
4. Характерні особливості методу економічного аналізу.
5. Основні традиційні методи економічного аналізу.
6. В чому полягає сутність методу порівняння?
7. Охарактеризуйте метод групування.
8. Визначте основні ознаки методу відносних і середніх величин.
9. Розкрийте основні характерні ознаки балансового методу.

10. Висвітліть сутність методу елімінування і дайте характеристику чотирьох прийомів даного методу.
11. В чому особливості методу пайової участі ?
12. Характеристика графічного методу.
13. Сутність аналітичного методу.

ТЕМА 3 АНАЛІЗ ІНШИХ ДОХОДІВ І ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА

3.1 Поняття інших доходів і витрат підприємства.

3.2 Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства.

3.3 Аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції.

3.4 Аналіз собівартості найважливіших виробів.

3.5 Визначення резервів зменшення собівартості продукції.

3.6 Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами.

3.7 Аналіз використання трудових ресурсів.

3.8 Аналіз продуктивності праці.

3.9 Аналіз трудомісткості продукції.

3.10 Аналіз оплати праці.

3.11 Аналіз податків.

3.12 Контрольні запитання.

3.13 Тестові завдання.

3.14 Приклади розв'язання задач.

3.15 Задачі для самостійного розв'язання.

3.1. Поняття інших доходів і витрат підприємства

Ефективність різних видів діяльності підприємства виражається в отриманих фінансових результатах. Для визначення фінансового результату діяльності підприємства за звітний період необхідно порівняти доходи звітного періоду і витрати, які були здійснені для отримання цих доходів.

Задачами аналізу інших доходів і витрат підприємства:

- оцінка виконання плану, динаміки та структури інших доходів та витрат підприємства;
- оцінка впливу факторів на інші доходи підприємства; - оцінка впливу факторів на інші витрати підприємства;
- визначення впливу факторів на прибуток підприємства від фінансової, інвестиційної діяльності;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів[3, с. 112].

У відповідності з вимогами НП(С)БО1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» трактування термінів доходи та витрати має наступні значення:

- доходи – збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які приводять до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників);
- витрати – зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілення власниками) [3, с. 108].

Доходи та витрати підприємства класифікуються по видах діяльності, які здійснює підприємство. Такий підхід дає можливість врахувати особливості кожного виду діяльності, прослідкувати зміни по видах діяльності і забезпечити формування інформації для подальшого аналізу і ухвалення управлінських рішень.

Доходи, відповідно до П(С)БО 15 «Дохід», класифікують за такими групами:

- а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);
- б) інші операційні доходи;
- в) фінансові доходи;
- г) інші доходи;
- д) надзвичайні доходи.

Доходом (виручкою) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є загальний дохід (виручка) від продажу товарів, надходження, пов'язані з виконанням робіт і наданням послуг, без вирахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків (податку на додану вартість, акцизного податку тощо).

Інші операційні доходи виникають у результаті певних господарських операцій та подій: реалізації іноземної валюти та інших оборотних активів (крім фінансових інвестицій), операційної оренди активів, відшкодування

раніше списаних активів, списання кредиторської заборгованості, одержання грантів та субсидій, надходження пені, штрафів і неустойок тощо.

Фінансові доходи містять дохід від участі в капіталі (дохід, отриманий від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, якщо облік цих інвестицій ведуть методом участі в капіталі) та інші фінансові доходи, до складу яких входять дивіденди, проценти й інші доходи, отримані від фінансових інвестицій (крім доходів, які обліковуються за методом участі в капіталі) [3, с.109].

Інші доходи - це дохід від реалізації фінансових інвестицій, необоротних активів і майнових комплексів; дохід від не операційних курсових різниць, від безоплатного отримання активів та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства.

Надзвичайні доходи - прибутки від інших подій та операцій, які відповідають визначенню надзвичайних подій - подій або операцій, які відрізняються від звичайної діяльності підприємства, та не очікується, що вони повторюватимуться періодично або в кожному наступному звітному періоді.

Основними завданнями аналізу доходів підприємства є вивчення рівня та структури доходів у звітному періоді, порівняння рівня та структури доходів у звітному і попередньому (базовому) періодах, оцінка зміни структури доходів і виявлення її причин [3 ,с.112].

Для вирішення цих завдань складається аналітична таблиця, в якій наводяться абсолютні величини доходів підприємства, їх частка у загальній сумі доходів звітного і базового періодів зміна абсолютних величин доходів та їх часток у звітному періоді порівняно з базовим.

Основні завдання аналізу витрат такі самі, як і аналізу доходів: вивчення рівня та структури витрат у звітному періоді; порівняння рівнів та структури витрат у звітному і попередньому (базовому) періодах; оцінка зміни структури витрат та виявлення її причин.

Нагадаємо, що згідно з П(С)БО 16 «Витрати» до складу витрат належать:

- собівартість реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), якою є виробнича собівартість реалізованої продукції (робіт, послуг) або собівартість реалізованих товарів;

- витрати, пов'язані з операційною діяльністю, які не включаються до собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг): адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати;

- фінансові витрати (витрати на проценти за користування кредитами отриманими, за облігаціями випущеними, за фінансовою орендою та інші витрати підприємства, пов'язані із залученням позикового капіталу);

- втрати від участі в капіталі – збитки від інвестицій в асоційовані, дочірні або спільні підприємства, які обліковуються методом участі в капіталі;

- інші витрати – витрати, які виникають під час звичайної діяльності (крім фінансових витрат), але не пов'язані безпосередньо з виробництвом та/або реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг): собівартість реалізованих фінансових інвестицій; собівартість реалізованих необоротних активів, собівартість реалізованих майнових комплексів; втрати ціпки необоротних активів і фінансових ліквідацію необоротних активів (розбирання, демонтаж тощо).

- надзвичайні витрати невідшкодовані втрати від надзвичайних подій включаючи затрати на запобігання виникненню втрат від стихійного лиха та техногенних аварій.

Одночасно з аналізом цих витрат аналізують і вирахування з доходу: податок на додану вартість, акцизний податок, інші вирахування.

Методика аналізу витрат і вирахувань аналогічна викладеній вище методиці аналізу доходів.

Загальні величини доходів і витрат є узагальненими факторами формування чистого прибутку. Тому після аналізу доходів і витрат доцільно оцінити рівень і динаміку сумарних значень доходів і витрат та чистого прибутку підприємства, провести факторний аналіз зміни чистого прибутку(ЧП) під впливом зміни факторів його формування.

$$\Delta ЧП = \Delta Д_c - B_c, \quad (3.1)$$

де $\Delta Д_c$ – зміна абсолютної величини сумарних доходів підприємства у звітному періоді порівняно з попереднім (базовим) періодом чи плановим показником;

ΔB_c – зміна абсолютної величини сумарних витрат і вирахувань підприємства у звітному періоді порівняно з попереднім (базовим) періодом чи плановим показником.

3.2. Значення, задачі і інформаційне забезпечення аналізу інших доходів і витрат підприємства

Аналіз інших доходів та витрат підприємства має велике значення в системі загальної оцінки роботи суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що по-перше, ці види доходів та витрат мають безпосередній вплив на загальний фінансовий результат діяльності підприємства, який може мати як позитивний, так і негативний характер; по-друге, ці види доходів та витрат у деяких підприємств займають значну питому вагу від загальної суми доходів та витрат. Сказане вище свідчить про необхідність своєчасної, оперативної та об'єктивної оцінки інших доходів та витрат підприємства.

Значення аналізу інших доходів та витрат підприємства полягає в обґрунтуванні шляхів збільшення інших доходів та скорочення інших витрат підприємства.

Аналіз виконання плану, динаміки та структури інших доходів (ID) та інших витрат (IB) підприємства відбувається за наступною системою показників:

1. Абсолютне відхилення від планових показників:

$$\Delta ID = ID_{\phi} - ID_n \quad (3.2) [3, \text{с. 113}]$$

$$\Delta IB = IB_{\phi} - IB_n \quad (3.3) [3, \text{с. 113}]$$

де ID_{ϕ} , ID_n – інші доходи фактичні та планові відповідно; IB_{ϕ} , IB_n — інші витрати фактичні та планові відповідно.

2. Рівень виконання (% вп) плану інших доходів та кошторису інших витрат:

$$\%вп = \frac{ID\phi}{IDn} \quad (3.4) [3, \text{с. 114}]$$

3. Абсолютна зміна інших доходів та інших витрат підприємства:

$$\Delta ID = ID_3 - ID_6 \quad (3.5) [3, \text{с. 114}]$$

$$\Delta IB = IB_3 - IB_6 \quad (3.6) [3, \text{с. 114}]$$

де ID_3, ID_6 – інші доходи звітного та базисного періоду відповідно;

IB_3, IB_6 – інші витрати звітного та базисного періоду відповідно.

4. Структура інших доходів і витрат (d) підприємства:

$$d_{ID} = \frac{ID_i}{ID} \quad (3.7)$$

$$d_{IB} = \frac{IB_i}{IB} \quad (3.8)$$

де ID_i – сума інших доходів підприємства i -го виду;

IB_i – сума інших витрат підприємства i -го виду.

3.3 Аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції

Найважливіший показник, який характеризує собівартість виготовленої продукції – це витрати на 1 грн. ТП, який вигідний тим, що він дуже універсальний, може розраховуватися в будь-якій галузі виробництва та, по-друге, наочно показує прямий зв'язок між собівартістю і прибутком. Обчислюється він відношенням загальної суми витрат на виробництво продукції до вартості виготовленої ТП у діючих цінах.

На його рівень впливають як об'єктивні, так і суб'єктивні, як зовнішні, так і внутрішні фактори.

Сума постійних і змінних витрат, у свою чергу, залежить від рівня ресурсомісткості та зміни вартості матеріальних ресурсів у зв'язку з інфляцією.

Щоб установити, як ці фактори вплинули на зміну суми прибутку, необхідно основні прирости витрат на 1 грн. ТП за рахунок кожного фактора

помножити на фактичний обсяг реалізації продукції вираженої в планових цінах.

У процесі аналізу варто також вивчити динаміку витрат на 1 грн. ТП і зробити міжгосподарське порівняння за цим показником.

3.4 Аналіз собівартості найважливіших виробів

Для більш глибокого вивчення причин зміни собівартості вивчають звітну калькуляцію за окремими виробами, порівнюють фактичний рівень витрат із плановими та даними минулих років у цілому та за статтями витрат.

Вплив факторів 1-го порядку на зміну рівня собівартості одиниці продукції вивчають за допомогою факторної моделі (1-е питання даного розділу). На підставі цієї моделі розрахунок впливу факторів виконується методом ланцюгових підстановок.

$$C_{нл} = \frac{a_{нл}}{x_{нл}} + b_{нл} \quad (3.9)$$

$$C_{1умов.} = \frac{a_{нл}}{x_{\phi}} + b_{нл} \quad (3.10)$$

$$C_{2умов.} = \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{нл} \quad (3.11)$$

$$C_{\phi} = \frac{a_{\phi}}{x_{\phi}} + b_{\phi} \quad (3.12)$$

Загальна зміна собівартості одиниці продукції виражена формулою:

$$\Delta C_{заг.} = C_{\phi} - C_{нл} \quad (3.13)$$

у т. ч. :

а) за рахунок зміни обсягів виробництва продукції:

$$\Delta C_x = C_{1умов.} - C_{нл} \quad (3.14)$$

б) за рахунок суми постійних витрат:

$$\Delta C_a = C_{2умов.} - C_{1умов.} \quad (3.15)$$

в) за рахунок зміни суми питомої змінної витрат

$$\Delta C_{\phi} = C_{\phi} - C_{2_{\text{умов.}}} \quad (3.16)$$

3.5 Визначення резервів зменшення собівартості продукції

Основними резервами зменшення собівартості продукції є:

– збільшення обсягів виробництва;

– скорочення витрат на виробництво за рахунок підвищення рівня продуктивності праці, ощадливого використання сировини, матеріалів, палива, електроенергії, скорочення непродуктивних витрат і виробництва браку.

Величина резервів визначається:

$$P \downarrow C = C_M - C_{\phi} = \frac{B_{\phi} - P \downarrow B + D_{\phi} B_{\phi}}{VBP_{\phi} + P \uparrow VBP}, \quad (3.17)$$

де C_M , C_{ϕ} – максимально можливий і фактичний рівень собівартості виробу;

D_{ϕ} – додаткові витрати, необхідні для освоєння резервів збільшення випуску продукції.

VBP (VBP_{ϕ} , $VBP_{пл}$) – обсяг випуску продукції (фактичний або плановий);

$P \uparrow VBP$ – резерви зростання обсягів випуску продукції.

Резерви збільшення випуску продукції виявляються в процесі аналізу виробничої програми. При збільшенні обсягів виробництва продукції зростають тільки змінні витрати (пряма заробітна плата основних робітників-відрядників, прямі матеріальні витрати й ін.). Сума ж постійних витрат не змінюється, і в результаті знижується собівартість виробів.

Резерви зниження витрат, виявлених за кожною статтею витрат за рахунок конкретних організаційно - технічних заходів (впровадження нової більш прогресивної техніки та технології, поліпшення організації праці), будуть сприяти економії заробітної плати, сировини, матеріалів, енергії і т. д.

Економію витрат на оплату праці в результаті впровадження організаційно – технічних заходів можна розрахувати шляхом множення

різниці між трудомісткістю виробів до впровадження та після впровадження відповідних заходів на планований рівень, середньогодинної оплати праці та на кількість планованих до випуску виробів.

Сума економії збільшиться на % відрахувань від фонду оплати праці, що включаються в собівартість продукції (відрахування на обов'язкове державне пенсійне страхування, страхування на випадок безробіття, відрахування на інші соціальні заходи).

Резерв зменшення матеріальних витрат на виробництво запланованого випуску продукції, за рахунок упровадження нових технологій і інших організаційно – технічних заходів можна визначити за формулою:

$$P \downarrow MB = (MB_1 - MB_0) \times VBP_{пл} \times Ц_{пл} \quad (3.18)$$

де MB_0 , MB_1 – витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції, відповідно до та після впровадження організаційно-технічних заходів;

$Ц_{пл}$ – планові ціни на матеріали.

Резерв скорочення витрат на утримання основних фондів ($P \downarrow A$) за рахунок реалізації, консервації, передачі в довгострокову оренду та списання непотрібних, зайвих, тобто будинків, які не використовуються, машин, устаткування, визначається множенням первинної їхньої вартості ($P \downarrow OBF_i$) на норму амортизації (HA_i):

$$P \downarrow A = \sum (P \downarrow OBF_i \times HA_i) \quad (3.19)$$

Резерви економії накладних витрат виявляються на основі їхнього факторного аналізу за кожною статтею витрат за рахунок розумного скорочення апарату управління цехами, дільницями, ощадливої витрати коштів на відрядження, скорочення втрат від псування матеріалів і готової продукції та ін.

Додаткові витрати (ДВ) на освоєння резервів, збільшення виробництва продукції визначаються по кожному її виду. Це, в основному, заробітна плата за додатковий випуск продукції, витрата сировини, матеріалів, енергії й інших перемінних витрат, що змінюються прямо пропорційно зміні обсягу виробництва продукції. Для визначення їхньої величини необхідно резерв

збільшення випуску продукції і-го виду (ВПі) помножити на фактичний рівень питомих змінних витрат ($\epsilon_{\phi i}$):

$$ДВ = P \uparrow ВПі \times \epsilon_{\phi i} \quad (3.20)$$

3.6 Аналіз забезпеченості підприємства трудовими ресурсами

До трудових ресурсів відноситься та частина населення, що має необхідні фізичні дані, знання та навички праці у відповідній галузі.

Основними завданнями забезпечення підприємства трудовими ресурсами аналізу є:

1. Вивчення й оцінка забезпеченості підприємства та його структурних підрозділів трудовими ресурсами в цілому, а також за категоріями та професіями;

2. Визначення та вивчення показників плинності складу кадрів;

3. Вплив резервів трудових ресурсів, більш повного й ефективного їхнього використання.

Джерела інформації для аналізу: план економічного та соціального розвитку підприємства, статистична звітність по праці, звіт про рух робочої сили та робочих місць, звіт про колектив працівників у апараті керування й оплату їхньої праці, дані табельного обліку та відділу кадрів.

Забезпечення підприємств трудовими ресурсами визначається порівнянням фактичної кількості працівників за категоріями та професіям із плановою потребою. Особлива увага приділяється аналізу забезпеченості підприємства кадрами найбільш важливих професій. Треба аналізувати й остаточний склад трудових ресурсів за кваліфікацією. Для оцінки відповідності кваліфікації робітників, складності виконання робіт порівнюються середні тарифні розряди робітників, розраховуються за середньозваженою арифметичною:

$$Tp = (\sum Tp_i \times Kp_i) : \sum Kp_i \quad (3.21)$$

$$Tp = (\sum Tp_i \times Vp_i) : \sum Vp_i \quad (3.22)$$

де Тр (Тр_і) – тарифний розряд (кожної категорії працівників);

K_p (K_{pi}) – кількість робітників (кожної кваліфікації);

V_p (V_{pi}) – обсяг робіт (кожного виду).

Якщо фактичний середньотарифний розряд робітників нижче від планового та нижче від середньотарифного розряду робіт, то це може призвести до менш якісної продукції. Якщо середній розряд робітників вищий від середньотарифного розряду робіт, то робітникам треба робити доплату за виконання низько- кваліфікованих робіт.

3.7 Аналіз використання трудових ресурсів

Повноту використання трудових ресурсів можна оцінити за кількістю відпрацьованих днів і годин за аналізований період, а також ступінь використання фонду робочого часу. Фонд робочого часу (ФРЧ) залежить від чисельності робітників, кількості відпрацьованих днів одним робітником у середньому за рік, і середньої тривалості робочого дня.

$$ФРЧ = K_P \times D \times T \quad (3.23)$$

де K_P – чисельність робітників;

D – кількість відпрацьованих днів, у середньому;

T – середня тривалість робочого дня.

Якщо фактично одним робітником відпрацьовано менше днів і годин, ніж передбачалося планом, то можна визначити надпланові втрати робочого часу, це внутрішньозмінні втрати:

$$ЦДП = (D_{\phi} - D_{пл}) \times K_{P\phi} \times T_{пл} \quad (3.24)$$

$$ВЗП = (T_{\phi} - T_{пл}) \times D_{\phi} \times K_{P\phi} \quad (3.25)$$

Визначити:

1. Цілоденні втрати на:

а) на 1-го працівника;

б) на всіх робочих.

Після визначення надпланових втрат робочого часу необхідно вивчити причини їхнього виникнення. Вони можуть бути зумовлені різними об'єктивними і суб'єктивними причинами, непередбаченими планом (додатковими відпустками з дозволу адміністрації, захворювання робітників з тимчасовою втратою працездатності, прогулами, простоями через несправність устаткування, машин, через відсутність сировини, матеріалів та інших ресурсів). Кожен вид втрат аналізується більш докладно, особливо ті, що залежать від підприємства. Зменшення втрат робочого часу з причин, що залежать від трудового колективу, є резервом збільшення виробництва продукції, що не вимагає додаткових капіталовкладень і дозволяє одержати швидку віддачу.

Вивчивши втрати робочого часу необхідно визначити не виробничі витрати праці, що складаються з витрат робочого часу у результаті виготовлення забракованої продукції, і виготовлення браку, а також у зв'язку з відхиленнями від технологічного процесу.

3.8 Аналіз продуктивності праці

Для оцінки рівня продуктивності праці застосовується система узагальнюваних, часткових і допоміжних показників. До узагальнювальних належать:

$$PB = DB \times D \times T \times CB \quad (3.26)$$

PB – середньорічний виробіток продукції на 1 працівника;

ДВ – середньоденний виробіток продукції на 1 працівника;

СВ – середньогодинний виробіток продукції на 1 працівника.

Часткові показники – це витрати часу на виробництво одиниці продукції, визначеного виду продукції в натуральному вираженні на одну людину (день, люд. година).

Допоміжні показники характеризують витрати часу на виконання одиниці визначеного виду робіт або обсягу виконаних робіт за одиницю часу.

Найбільш узагальнюючим показником продуктивності праці є середньорічний виробіток одного працівника. Величина його залежить не тільки від виробітку робітників, але й від загальної чисельності останніх у чисельності ППП, а також від кількості відпрацьованих ними днів і тривалості робочого дня. Звідси середньорічний виробіток продукції одним працівником можна представити у вигляді добутку факторів. Розрахунок впливу цих факторів виконується способами ланцюгових підстановок, абсолютних різниць, відносної різниці або аналітичним методом. У процесі аналізу обов'язково аналізуються зміни середньогодинного виробітку, як одного з показників продуктивності праці та фактора, від якого залежить рівень середньоденного та середньорічного виробітку. Величина цього показника залежить від факторів, пов'язаних із змінами трудомісткості та вартісної оцінки.

До 1 групи факторів відносяться:

- технічний рівень виробництва;
- організація виробництва;
- непродуктивні витрати часу в зв'язку з браком і його виправленням.

До 2 групи відносяться фактори, пов'язані із змінами обсягу виробництва продукції у вартісній оцінці, у зв'язку зі змінами структури продукції та рівня кооперованих поставок.

3.9 Аналіз трудомісткості продукції

Трудомісткість – це витрати робочого часу на одиницю продукції чи на весь її обсяг. Вона розраховується як розподіл фонду робочого часу на виготовлення визначеного виду продукції, на кількість виробів цієї продукції в натуральному чи умовно-натуральному вираженні. Можна розраховувати й трудомісткість 1 грн. продукції. Для цього загальний фонд робочого часу на виробництво всієї продукції потрібно розділити на вартість випуску продукції.

У процесі аналізу вивчають динаміку трудомісткості, виконання плану по її рівню, причини її зміни та впливу на рівень продуктивності праці. Дуже важливо вивчити стан питомої трудомісткості продукції на всіх підприємствах.

Це дає можливість розробити заходи з впровадження нових технологій на аналізованому підприємстві.

Для всебічної оцінки виконання плану по трудомісткості продукції та виявлення резервів збільшення продуктивності праці необхідно аналізувати виконання норм виробітку робітниками-відрядниками індивідуально й у цілому по підприємству. На завершення аналізу необхідно визначити резерви зниження питомої трудомісткості продукції за окремими виробами і в цілому по підприємству.

3.10 Аналіз оплати праці

Приступаючи до аналізу фонду заробітної плати в першу чергу необхідно розрахувати абсолютне та відносне відхилення фактичної його величини від планової. Абсолютне відхилення визначається порівнянням фактичного використання засобів на оплату праці з плановим фондом заробітної плати по підприємству, виробничими підрозділами та категоріями працівників.

Відносне відхилення розраховується як різниця між фактично нарахованою сумою заробітної плати та плановим фондом, скоректованим на коефіцієнт виконання плану з виробництва продукції. Однак при цьому необхідно враховувати, що коректується тільки змінна частина фонду заробітної плати, що змінюється пропорційно до обсягу виробництва продукції. Це заробітна плата робітників за відрядними розцінками, премії робітників та управлінському персоналу за виробничі результати та сума відпускних. Постійна частина оплати праці не змінюється при збільшенні чи спаді обсягу виробництва (заробітна плата робітників за тарифними ставками, заробітна плата службовців за окладами, усі види доплат, оплата праці не промислових виробництв і відповідно сума відпускних).

У процесі подальшого аналізу необхідно визначити фактори абсолютного та відносного відхилення від ФЗП. Змінна частина заробітної плати залежить від обсягу виробництва продукції, його структури, питомої трудомісткості та рівня середньогодинної оплати праці. Потім варто проаналізувати причини

зміни постійної частини фонду оплати праці, куди входять: заробітна плата службовців, заробітна плата обслуговуючого персоналу, працівників дитячих садів, санаторіїв, профілакторіїв, а також усі види доплат.

ФЗП цих категорій працівників залежить від середньоспискової чисельності їхнього середнього заробітку за відповідний період. Середньорічна заробітна плата працівників, крім того, залежить від кількості відпрацьованих днів у середньому одним працівником за рік, середньої тривалості робочої зміни та середньогодинного заробітку.

Для факторного аналізу абсолютного відхилення від фонду погодинної заробітної плати можуть бути використані такі формули:

$$\Phi ЗП = КР \times РЗП \quad (3.27)$$

$$\Phi ЗП = КР \times Д \times ДЗП \quad (3.28)$$

$$\Phi ЗП = КР \times Д \times Т \times ГЗП \quad (3.29)$$

Розрахунок впливу цих факторів можна зробити способом абсолютних різниць:

$$\Delta \Phi ЗП_{кр} = (КР_{\phi} - КР_{нл}) \times РЗП_{нл} \quad (3.30)$$

$$\Delta \Phi ЗП_{нл} = КР_{\phi} \times (ГЗП_{\phi} - ГЗП_{нл}) \quad (3.31)$$

$$\Delta \Phi ЗП_{\phi} = КР_{\phi} \times (Д_{\phi} - Д_{нл}) \times ДЗП_{нл} \quad (3.32)$$

$$\Delta \Phi ЗП_{т} = КР_{\phi} \times Д_{\phi} \times (Т_{\phi} - Т_{нл}) \times ГЗП_{нл} \quad (3.33)$$

$$\Delta \Phi ЗП_{ГЗП} = КР_{\phi} \times Д_{\phi} \times Т_{\phi} \times (ГЗП_{\phi} - ГЗП_{нл}) \quad (3.34)$$

ФЗП службовців може змінитися за рахунок чисельності управлінського персоналу та середньорічного заробітку.

$$\Delta \Phi ЗП_{кр} = (КР_{\phi} - КР_{нл}) \times РЗП_{нл} \quad (3.35)$$

Важливе значення при аналізі фонду заробітної плати має вивчення даних про середній заробіток працівників виробництва, його зміну, а також про фактори, що визначають його рівень, тому наступний аналіз повинен бути спрямований на вивчення причин зміни заробітної плати одного працівника за категорією і професією, а також у цілому по виробництву. При цьому необхідно враховувати, що середньорічна заробітна плата залежить від кількості

днів, відпрацьованих одним працівником, тривалості робочої зміни та середньогодинної заробітної плати:

$$PЗП = D \times T \times ЧЗП \quad (3.36)$$

Розрахунок впливу цих факторів на зміну рівня середньогодинної заробітної плати за категоріями працівників можна здійснити за допомогою прийому абсолютної різниці. У процесі аналізу необхідно вивчити виконання плану заходів щодо зниження трудомісткості продукції, своєчасності перегляду норм виробітку та розцінок, зміну розрядів робіт і тарифних ставок, правильність оплати за тарифами, правильність нарахування доплат за такі види понаднормові години роботи, час простоїв з вини виробництва.

У процесі аналізу варто також установити відповідність між темпами росту середньої заробітної плати та продуктивністю праці. Для розширеного відтворення одержання необхідного прибутку та рентабельності треба, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи її оплати. Якщо цей принцип не дотримується, то відбувається перевитрата фонду заробітної плати, підвищення собівартості продукції та відповідне зменшення суми прибутку.

Для оцінки характеристики використання коштів на оплату праці необхідно застосовувати такі показники:

- обсяг валової продукції;
- обсяг продукції в діючих цінах;
- сума прибутку на 1 грн. витрат.

У процесі аналізу варто вивчити динаміку цих показників, виконання плану за їх рівнем, також доречний міжзаводський порівняльний аналіз, який покаже, яке підприємство працює більш ефективно.

3.11 Аналіз податків

Задачі аналізу податків включають (рис. 3.1): визначення суми податків, яка належить до сплати у бюджет; обґрунтування податкової політики підприємства; визначення перспективи розвитку підприємства; надання необхідної інформації про позитивні чи негативні зрушення в сплаті податків

підприємства; надання пропозицій щодо застосування альтернативних методів оподаткування.

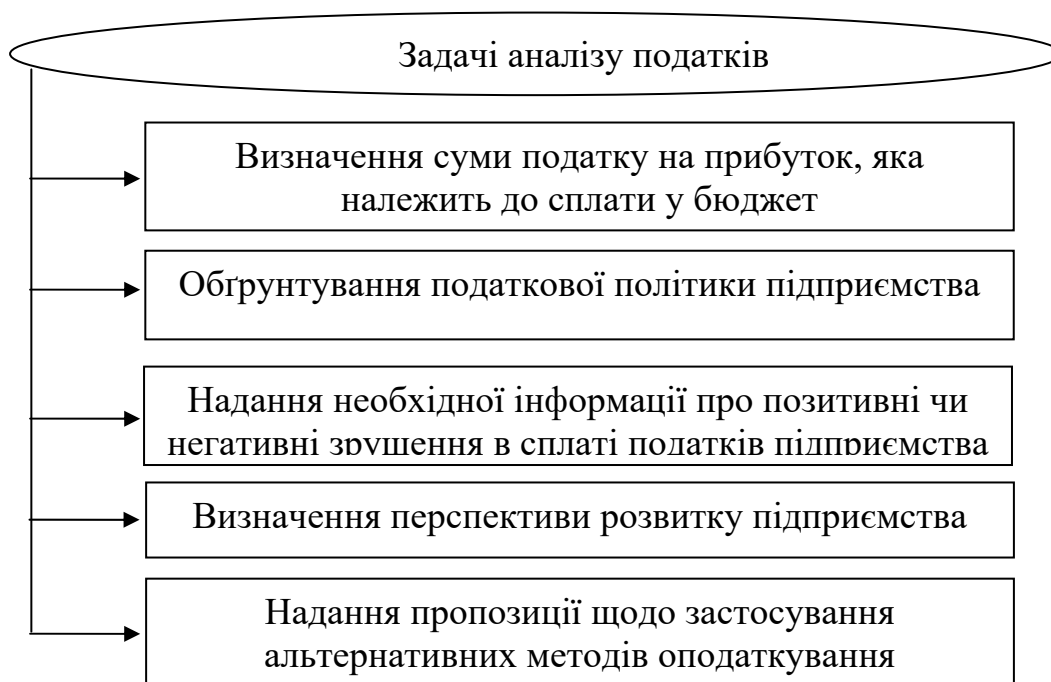


Рис. 3.1 Задачі аналізу податків

З метою з'ясування частки, яку займає окремий податок серед усіх податків, які сплачує підприємство, пропонується розрахунок ($ПВ_{\Pi}$):

$$ПВ_{\Pi} = \frac{\sum \Pi_{ок}}{\sum \Pi} \quad (3.37)$$

де $\sum \Pi_{ок}$ – сума окремого податку підприємства, що сплатило підприємство у звітний період;

$\sum \Pi$ – сума усіх податків, які сплатило підприємство за звітний період.

Наведена формула показує питому вагу окремого податку підприємства у загальному обсязі сплачених податків підприємства, що дає змогу обґрунтовувати податкову політику підприємства.

Важливим для аналізу податків підприємства є визначення динаміки за період діяльності підприємства визначена у сумі ($Д_{\Sigma\Pi}$):

$$Д_{\Sigma\Pi} = \sum \Pi_3 - \sum \Pi_Б, \quad (3.38)$$

де $\sum P_3, \sum P_B$ – сума окремого податку підприємства у звітному та базовому періоді.

Також пропонуємо визначити динаміку окремого податку підприємства за період у відсотках ($D_{\%П}$):

$$D_{\%П} = \left(\frac{\sum P_3}{\sum P_B} \times 100\% \right) - 100\% \quad (3.39)$$

Простеження за допомогою визначення динаміки окремого податку підприємства за цими формулами надасть необхідну інформацію про позитивні чи негативні зрушення в сплаті податків на підприємстві.

Для детальнішого аналізу стану податків підприємства необхідно розрахувати вплив факторів на розмір кожного податку підприємства, яка підлягає у поетапної заміні базових даних підприємства на звітні дані за допомогою прийому ланцюгових підстановок. За допомогою цього розрахунку підприємство визначає вплив факторів на суму окремого податку, а саме за рахунок якого фактору зменшився або збільшився кожний податок.

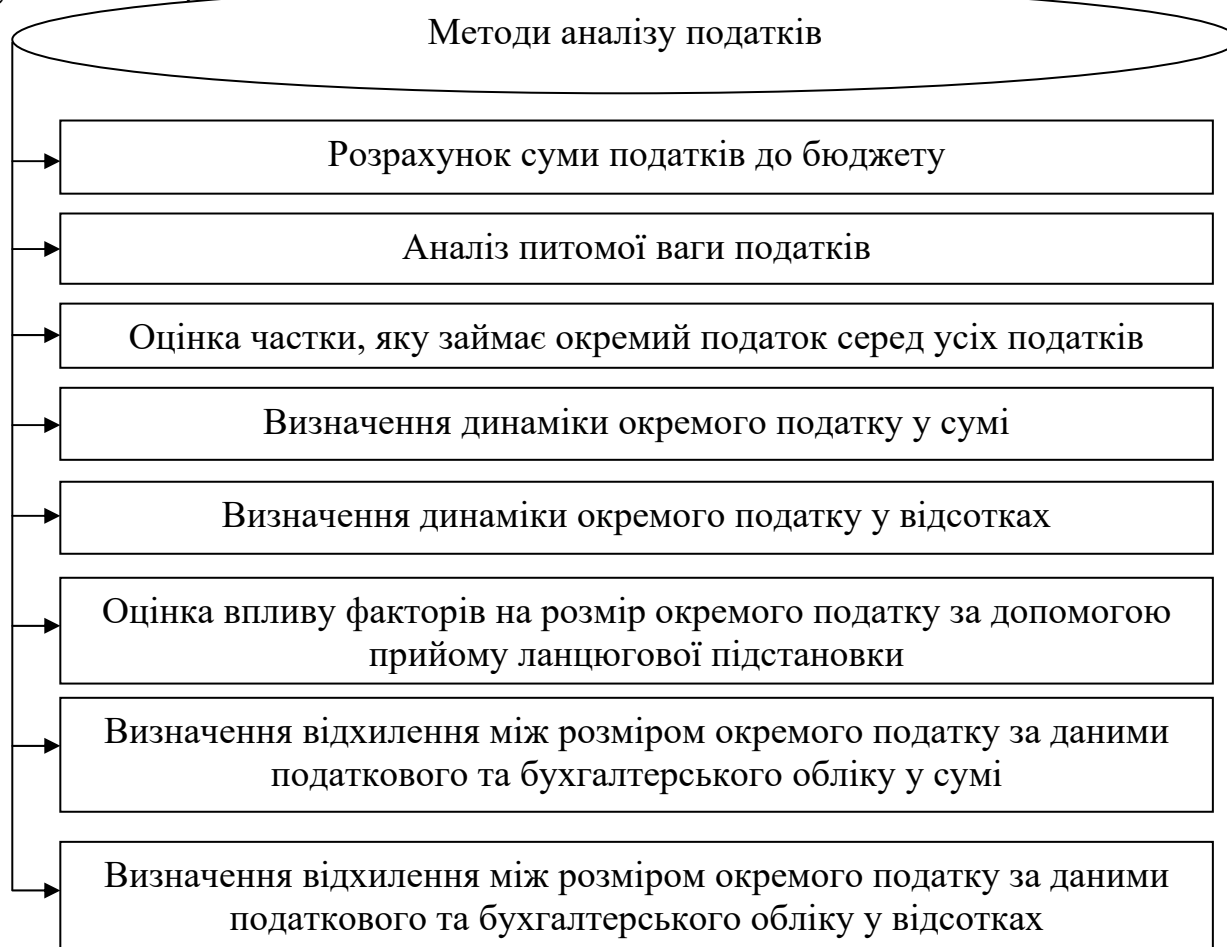


Рис. 3.2 Методи аналізу податків

Ефективність аналізу податку на прибуток підприємств значною мірою залежить від тимчасовим та постійних різниць між податковим та бухгалтерським обліком, для чого пропонуємо розрахувати показник відхилення між податковим та бухгалтерським податком на прибуток у кожному періоді у сумі ($ВПНП_{\Sigma ПБО}$):

$$ВПНП_{\Sigma ПБО} = \Sigma ПНП_{ПО} - \Sigma ПНП_{БО}, \quad (3.40)$$

де $\Sigma ПНП_{ПО}$, $\Sigma ПНП_{БО}$ – сума податку на прибуток підприємств за даними податкового та бухгалтерського обліку.

Простеження за допомогою визначення відхилення між податковим та бухгалтерським податком на прибуток у кожному періоді у сумі та відсотках надасть необхідну інформацію про позитивні чи негативні зрушення в нарахуванні податку на прибуток підприємства.

3.12 Контрольні запитання

1. Що включають поняття інші доходи та інші витрати?
2. За якими групами класифікують доходи?
3. Які бувають задачі аналізу інших доходів і витрат підприємства?
4. Які показники використовуються для оцінки виконання плану, динаміки, та структури інших доходів та витрат підприємства?
5. В чому полягає значення аналізу інших доходів та інших витрат підприємства?
6. Як визначається показник рівня інших доходів?
7. Що характеризує показник рівня прибутку від іншої діяльності підприємства?
8. Назвіть об'єкти аналізу собівартості продукції?
9. Який показник характеризує собівартість виготовленої продукції?
10. Назвіть резерви зменшення собівартості продукції?
11. Як виконати аналіз витрат на 1 грн. товарної продукції?

10. Охарактеризуйте аналіз собівартості порівняльної продукції?
11. Які фактори впливають на собівартість одиниці продукції?
12. Як виконати аналіз прямих матеріальних витрат?
13. Як виконати факторний аналіз прямої заробітної плати?
14. Під впливом яких факторів змінюються загальновиробничі витрати?
15. Які резерви зменшення собівартості продукції?
18. Які завдання аналізу використання трудових ресурсів?
19. Які показники характеризують зміни в складі робочої сили?
20. Які показники характеризують повноту використання трудових ресурсів?
21. Які фактори впливають на продуктивність праці?
22. Які показники характеризують продуктивність праці?
23. Як виконати аналіз оплати праці та розрахувати вплив факторів методом абсолютних різниць?

ТЕМА 4. АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПРОДУКЦІЇ

4.1 Значення, завдання і інформаційне забезпечення рентабельності продукції

4.2 Контрольні запитання

4.3 Тестові завдання

4.4 Приклади розв'язання задач

4.5 Задачі для самостійного розв'язання

4.1 Значення, завдання і інформаційне забезпечення рентабельності продукції

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямків діяльності (виробничої, фінансової та інвестиційної), а також окупність витрат.

Показники рентабельності поділяються на три групи:

1. Показники, що характеризують рентабельність (окупність) виробництва й інвестиційних проектів;
2. Показники, що характеризують рентабельність продажів;
3. Показники, що характеризують прибутковість капіталу та його складових.

Усі ці показники розраховуються на основі балансового прибутку, прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку.

Рентабельність виробничої діяльності (окупності витрат) визначається шляхом відношення прибутку від реалізації продукції до суми витрат на реалізовану продукцію.

$$R_B = \frac{П_{рп}}{B} \quad чи \quad R_B = \frac{ЧП}{B} \quad (4.1) [20, с.137]$$

де R_B – рентабельність виробничої діяльності,

$П_{рп}$ – прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг),

$ЧП$ – чистий прибуток,

B – витрати на реалізовану чи виготовлену продукцію.

У міру насичення ринку та посилення конкуренції вже не виробництво визначає обсяг продажу, а навпаки, можливий обсяг продажу є основою розробки виробничої програми. Підприємство має виробляти тільки ті товари і в такому обсязі, котрі воно може реально й прибутково реалізувати.

Темпи зростання обсягу реалізації продукції безпосередньо впливають на величину витрат, прибуток та рентабельність підприємства. Тому аналіз показників реалізації має важливе значення.

Завдання аналізу рентабельності продукції:

- оцінка рівня виконання плану (прогнозу) та динаміки реалізації продукції;
- визначення впливу різних факторів на зміну величини цих показників;
- розробка заходів для збільшення обсягів реалізації продукції.

Джерелами інформації для аналізу є бізнес-план підприємства, оперативні плани-графіки,

Обсяг реалізації продукції визначається за відвантаженою покупцям продукцією і може виражатися в порівнянних, планових та діючих цінах. За умов ринкової економіки цей показник набуває першочергового значення. Реалізація продукції – це ланка зв'язку між виробником і споживачем. Від того, як продається продукція, який попит на неї на ринку, залежить і обсяг її виробництва.

Важливе значення для оцінки виконання планів мають також натуральні показники обсягів реалізації продукції (штуки, метри, тонни та ін.). Їх використовують для аналізу обсягів реалізації продукції за окремими видами та групами однорідної продукції.

Аналіз починається з вивчення динаміки реалізації продукції, розрахунку базисних та ланцюгових темпів зростання та приросту.

Аналіз реалізації продукції тісно пов'язаний з аналізом виконання договірних зобов'язань щодо поставок продукції. Невиконання договірних зобов'язань спричиняє зменшення виручки, прибутку, штрафні санкції. Крім

того, за умов конкуренції підприємство може втратити ринки збуту продукції, що призведе до спаду виробництва.

Особливо важливе значення для підприємства має виконання міжнародних угод та державних контрактів. Це гарантує підприємству збут продукції, своєчасну її оплату, податкові та кредитні пільги.

Під час аналізу визначають виконання плану поставок за місяць та нарастаючим підсумком у цілому по підприємству щодо окремих споживачів та видів продукції, з'ясовують причини невиконання плану та оцінюють стан виконання договірних зобов'язань.

Відсоток виконання договірних зобов'язань розраховують діленням різниці між плановим і фактичним обсягами відвантаження за договірними зобов'язаннями на плановий обсяг.

До показників рентабельності продукції відносять:

1. Рентабельність окремих виробів – розраховується як відношення прибутку від виробу до собівартості самого виробу.

2. Рентабельність реалізованої продукції – розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції (або чистого прибутку) до виручки від реалізації продукції.

3. Рентабельність виробництва – розраховується як відношення прибутку від реалізації до вартості основних фондів і матеріальних оборотних коштів.

Показники рентабельності визначаються в коефіцієнтах або у відсотках і показують частку прибутку в кожній грошовій одиниці витрат, або частку товарної продукції в її собівартості.

Показники рентабельності можна розраховувати і за окремими структурними підрозділами, і за видами діяльності.

Показники рентабельності використовують для оцінки результатів діяльності підприємства, його структурних підрозділів, у ціноутворенні, інвестиційній політиці, для порівняльного аналізу споріднених підприємств, що виробляють таку саму продукцію, для вибору варіантів формування

асортименту і структури продукції, аналізу раціональності виробництва продукції.

Завданнями аналізу рентабельності є:

- оцінка виконання визначених параметрів (плану, прогнозу тощо);
- вивчення динаміки показників;
- визначення факторів зміни їхнього рівня;
- пошук резервів зростання рентабельності;
- розроблення заходів для використання виявлених резервів [17, с.191].

Вибір і послідовність аналізу визначається його завданням. Так, для оцінки результатів діяльності підприємства аналізують рентабельність реалізованої продукції для вивчення виробництва окремих видів продукції з погляду попиту на них, доцільності їх випуску – рентабельність окремих виробів і фактори її зміни.

Варто вивчати рівень рентабельності не тільки в цілому по підприємству, а й у його структурних підрозділах, а також за видами діяльності підприємства (основна, інвестиційна, фінансова тощо).

Зміна рентабельності окремих видів продукції відбувається під впливом різних факторів, деякі з них показано на рис. 4.1.



Рис. 4.1 Структурна схема рентабельності одиниці виробу

Джерело : [17, с.192]

Основним показником рентабельності підприємства є рентабельність виробництва, що розраховується як відношення прибутку від реалізації продукції до всього авансованого капіталу (суми всіх активів).

Прибуток від реалізації залежить від обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), її структури, собівартості, рівня цін, а також від фінансових результатів інших видів діяльності.

В економічній літературі її часто називають загальною рентабельністю:

$$P_k = \frac{\Pi(в)}{\sum K_a} 100, \quad (4.2)$$

де P_k – рентабельність виробництва;

$\Pi(в)$ – прибуток від реалізації продукції;

$\sum K_a$ – сума всіх активів (сума основного й оборотного капіталів).

Сума всіх активів (сума основного і оборотного капіталу) залежить від обсягу реалізації і швидкості обороту капіталу, який визначається відношенням суми обороту до середньорічної суми основного й оборотного капіталу. Що швидше обертається капітал на підприємстві, то менше його потрібно для забезпечення випуску планового обсягу продукції. І навпаки, уповільнення оборотності капіталу потребує додаткового залучення засобів для забезпечення того самого обсягу виробництва, реалізації і збуту.

4.2 Контрольні запитання

1. Від яких факторів залежить величина прибутку та рівень рентабельності?
2. Як виконати аналіз середніх реалізаційних цін?
3. Які фактори впливають на фінансові результати від реалізації продукції, робіт, послуг?
4. Поясніть, у чому полягає суть аналізу фінансових результатів від інвестиційної діяльності?
5. Поясніть, у чому полягає суть аналізу фінансових результатів від фінансової діяльності?

6. Як здійснюється розрахунок резервів збільшення суми прибутку?
7. Як визначити показник рентабельності продажу та рентабельності окремих видів продукції?
8. Яка методика аналізу цих показників?
9. Як визначається рентабельність окремих видів продукції?
10. Які чинники впливають на рентабельність одиниці продукції?
11. Як визначається рентабельність виробничих фондів?
12. Які чинники впливають на зміну рентабельності виробництва за факторною моделлю?
13. Назвіть прийоми економічного аналізу для аналізу рентабельності.

ТЕМА 5 АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

5.1 Значення, завдання і система інформаційного забезпечення аналізу рентабельності підприємства

5.2 Система показників рентабельності підприємства, особливості їх оцінки.

5.3 Контрольні запитання

5.4 Тестові завдання

5.5 Приклади розв'язання задач

5.6 Задачі для самостійного вивчення

5.1 Значення, завдання і система інформаційного забезпечення аналізу рентабельності підприємства

Рентабельність пов'язана з отриманням прибутку. Рентабельність – це відносний показник, що вимірюється у коефіцієнтах або відсотках. Показники рентабельності є відносними характеристиками фінансових результатів та ефективності діяльності підприємства [3, с. 207].

У порівнянні з абсолютними показниками прибутку, показники рентабельності мають наступні переваги:

- вони мають більш широкі можливості порівняння: співставлення абсолютних показників прибутку підприємств з різними обсягами діяльності, кількістю персоналу, що не дає можливості проводити об'єктивну оцінку;
- ці показники меншою мірою знаходяться під впливом інфляційних процесів.

Різні варіанти рішень, що приймаються для визначення прибутку, поточних витрат, авансованої вартості, для розрахунку рентабельності зумовлюють наявність значної кількості показників рентабельності.

Показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємства в цілому, прибутковість різних напрямів діяльності (операційної, фінансової, інвестиційної); вони характеризують узагальнюючі результати господарювання [3, с.207].

Показник рентабельності характеризує ефективність діяльності підприємства. Його оцінюють, як ефективність управління підприємством, оскільки отримання високого прибутку і достатнього рівня прибутковості багато в чому залежить від правильності і оперативності управлінських рішень, які приймаються, тому рентабельність може бути як один із критеріїв якості управління суб'єктом господарювання [3, с.207].

Задачі аналізу рентабельності підприємства:

- оцінка виконання визначених параметрів рентабельності підприємства (плану, прогнозу);
- вивчення динаміки показників рентабельності;
- виявлення і кількісний вимір впливу факторів на показники рентабельності підприємства;
- пошук резервів зростання рентабельності роботи підприємства;
- обґрунтування та розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Основним джерелом інформації щодо оцінки рентабельності роботи суб'єктів господарювання є форми 1 та 2 фінансової звітності підприємства. У формі 2 «Звіт про фінансові результати» міститься інформація щодо чистого прибутку підприємства та витрат (за видами діяльності та елементами), які були здійсненні для отримання доходу та відповідного прибутку. Форма 1 «Баланс» містить дані щодо ресурсів підприємства, які використовуються для отримання доходу та прибутку. Співвідношення прибутку з витратами та ресурсами характеризує ефективність їх використання [3, с.208].

5.2 Система показників рентабельності підприємства, особливості їх оцінки.

Для розрахунку рентабельності можуть використовуватися різні види прибутку підприємства: валовий прибуток; прибуток від реалізації продукції (робіт, послуг), тобто від операційної діяльності; прибуток від інших видів діяльності (фінансової, інвестиційної); чистий прибуток. При цьому прибуток

зіставляється з авансованою вартістю, яку можна брати в різних варіантах (весь капітал підприємства, власний капітал, позиковий капітал, основний капітал, оборотний капіталі).

Показники рентабельності є важливими характеристиками факторного середовища формування прибутку (та доходу) підприємства. Вони є обов'язковими елементами порівняного аналізу та оцінки фінансового стану підприємства [3, с.209].

Показники рентабельності можна поєднати у декілька груп:

- базуються на витратному підході (рентабельність продукції, рентабельність діяльності);
- характеризують прибутковість продажу (рентабельність продажу);
- основані на ресурсному підході (рентабельність сукупних активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність оборотного капіталу).

До основних показників рентабельності відносяться:

- рентабельність продажу;
- рентабельність активів;
- рентабельність поточних активів;
- рентабельність власного капіталу.

1. Рентабельність продажу (ROS) визначається як відношення чистого прибутку (ЧП) до доходу від реалізації без податків, які включаються в ціну продукції (ДР):

$$ROS = \frac{ЧП}{ДР} \times 100\% \quad (5.1) [3, \text{с. 210}].$$

Рентабельність продажу характеризує доходність операційної діяльності підприємства.

Рентабельність активів (ROA) визначається як відношення чистого прибутку (ЧП) до середньої величини активів (А) за період отримання відповідного чистого прибутку [3, с.210]:

$$ROA = \frac{ЧП}{А} \times 100\% \quad (5.2)$$

Цей показник служить для визначення ефективності використання капіталу, оскільки дає загальну оцінку доходності вкладеного в операційну діяльність капіталу, як власного так і позикового.

Рентабельність поточних активів (РПА) уявляє собою відношення чистого прибутку підприємства (ЧП) до середньої величини поточних активів (оборотних коштів) підприємства (ПА) [3, с. 210]:

$$РПА = \frac{ЧП}{ПА} \times 100\% \quad (5.3)$$

Цей показник характеризує величину прибутку, отриману з кожної гривні, що вкладена у поточні активи.

Рентабельність власного (акціонерного) капіталу (ROE) визначається як відношення чистого прибутку (ЧП) до середньої величини власного капіталу підприємства (ВК):

$$ROE = \frac{ЧП}{ВК} \times 100\% \quad (5.4) [3, с. 210].$$

Цей показник займає особливе місце серед показників рентабельності і характеризує ефективність використання власних коштів акціонерів; величину прибутку, отриману на кожну гривню вкладень акціонерів в підприємство. Значення цього показника відображає ступінь привабливості суб'єкта господарювання для вкладення коштів акціонерів. Чим вище цей показник, тим більше прибутку приходить на одну акцію, тим вище потенційні дивіденди.

Показники рентабельності характеризують співвідношення чистого прибутку або з витратами підприємства, або з авансованими коштами, як власними, так і позиковими.

Для розрахунку показників рентабельності може бути використаний не тільки показник чистого прибутку, а і будь-який інший показник, який характеризує фінансові результати діяльності підприємства (прибуток від звичайної діяльності, прибуток від операційної діяльності, валовий прибуток).

Підприємство має позитивне значення валового прибутку і від'ємні значення фінансового результату від операційної і основної діяльності, а також чистого прибутку. Тому для об'єктивної характеристики ефективності операційної діяльності підприємства, використання капіталу і ресурсів для

розрахунку рентабельності продаж використаємо валовий прибуток, рентабельності витрат – фінансовий результат від операційної діяльності, для інших показників рентабельності – чистий прибуток (збиток) [3, с. 213].

Різноманіття показників рентабельності визначає альтернативність пошуку шляхів її підвищення. Для більш повної оцінки рентабельності діяльності підприємства слід використовувати методи розширення або подовження факторної моделі. Кожний з початкових показників розкладається у факторну систему з різним ступенем деталізації, що задає межі виявлення і оцінки внутрішньогосподарських резервів. Розглянемо деякі варіанти подовження часткових моделей рентабельності:

1. Рентабельність активів підприємства (ROA) знаходиться в прямій залежності від рентабельності продажу і оборотності активів ($Об_A$) [3, с. 215]:

$$ROA = \frac{ЧП}{A} = \frac{ЧП}{A} \times \frac{ДР}{ДР} = \frac{ЧП}{ДР} \times \frac{ДР}{A} = ROS \times Об_A \quad (5.5)$$

Економічний зв'язок полягає в тому, що факторна модель прямо указує шляхи підвищення рентабельності: при низькому рівні рентабельності продажу необхідно прагнути до прискорення обороту активів.

2. Рентабельність основних засобів (ROS) у частковій моделі безпосередньо залежить від середньої вартості основних засобів та чистого прибутку. Подовження моделі дає змогу визначити залежність показника рентабельності основних засобів від двох факторів: рентабельності продажу (ROS) та фондovіддачі ($ФВ$): [3, с.215].

$$ROS = \frac{ЧП}{ОЗ} = \frac{ЧП}{ОЗ} \times \frac{ДР}{ДР} = \frac{ЧП}{ДР} \times \frac{ДР}{ОЗ} = ROS \times ФВ \quad (5.6) [3, с. 215].$$

Останній фактор, по аналогії з показником фондоозброєності, характеризує ступень забезпеченості персоналу торговельною площею, яка виступає в якості одного з елементів об'єктів основних засобів. Цей показник має особливе значення для підприємств роздрібно́ї торгівлі де наявність, достатність та ефективність використання торговельної площі є одними з ключових показників оцінки основних засобів.

5.3 Контрольні питання

1. Як визначити показник рентабельності продажу та рентабельності окремих видів продукції?
2. Яка методика аналізу цих показників?
3. Як визначається рентабельність окремих видів продукції?
4. Які чинники впливають на рентабельність одиниці продукції?
5. Як визначається рентабельність виробничих фондів?
6. Назвіть прийоми економічного аналізу для аналізу рентабельності?

ТЕМА 6 АНАЛІЗ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА

- 6.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу активів підприємства
- 6.2 Аналіз взаємозв'язку активу і пасиву балансу
- 6.3 Аналіз обсягів виробництва продукції.
- 6.4 Аналіз асортименту та структури випуску продукції.
- 6.5 Аналіз ритмічності та якості виробництва
- 6.6 Аналіз технічного рівня розвитку виробництва.
- 6.7 Ефективність використання ОФ.
- 6.8 Використання машин і устаткування.
- 6.9 Аналіз виконання плану матеріально-технічного постачання і забезпеченості матеріальними ресурсами.
- 6.10 Аналіз використання матеріальних ресурсів.
- 6.11 Контрольні запитання.
- 6.12 Тестові завдання.
- 6.13 Приклади розв'язання задач.
- 6.14 Задачі для самостійного розв'язання.

6.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу активів підприємства

Під час аналізу активів підприємства необхідно дати оцінку обсягу, структури та динаміки основних засобів і нематеріальних активів, запасів, вивчити технічний стан основних засобів, темпів, форм і способів їх оновлення, проаналізувати його використання, визначити рівень використання основних засобів та ступінь придатності запасів [2, с. 119-120].

Об'єктами аналізу активів підприємства є обсяг, структура основних засобів і нематеріальних активів, резерви підвищення ефективності використання основних засобів і нематеріальних активів.

Активи підприємства – це господарські ресурси, які принесуть вигоду підприємству.

Активи характеризують за трьома ознаками:

1. Забезпечення економічної вигоди.
2. Контроль за підприємством.

3. Результат попередніх подій або операцій.

Таблиця 6.1

Класифікація активів за ознаками

№ п/п	Ознаки	Характеристика
1.	За формою функціонування: - <i>матеріальні</i> - <i>нематеріальні</i> - <i>фінансові</i>	Мають матеріальну форму (основні засоби, незавершене виробництво, готова продукція); Не мають матеріально речової форми (патенти, товарні ознаки); Грошові активи у національній та іноземній валюті (форми дебіторської заборгованості, фінансові інвестиції).
2.	За характером у господарському обороті: - <i>довготермінові</i> - <i>короткотермінові</i>	Необоротні; Оборотні (вони відображаються в активі балансу)
3.	За характером обслуговування: - <i>операційні</i> - <i>інвестиційні</i>	Основні виробничі фонди, оборотні активи, нематеріальні активи; Короткострокові, довгострокові фінансові вкладення.
4.	За джерелами формування: - <i>валові</i> - <i>чисті</i>	Утворені за рахунок власного і залученого капіталу; Сформовані за рахунок власного капіталу.
5.	За чутливістю до інформаційних процесів: - <i>монетарні</i> - <i>немонетарні</i>	Грошові кошти, депозити, короткострокові фінансові вкладення і засоби в розрахунках; Основні засоби, запаси, готова продукція, незавершене будівництво.
6.	За рівнем ліквідності: - <i>абсолютно ліквідні</i> - <i>високоліквідні</i> - <i>неліквідні</i>	Грошові кошти Короткострокові фінансові інвестиції, короткострокова дебіторська заборгованість; Витрати майбутніх періодів.

Аналіз активів підприємства поділяють на 10 етапів:

- 1) аналіз забезпеченості основними засобами та запасами;
- 2) аналіз складу та структури основних засобів, нематеріальних активів та запасів;
- 3) аналіз технічного стану основних засобів і нематеріальних активів;
- 4) аналіз руху основних засобів, нематеріальних активів та запасів;
- 5) аналіз ефективності використання основних засобів за показниками фондівддачі;
- 6) аналіз інтенсивного використання виробничого устаткування;

- 7) аналіз ефективності використання виробничих потужностей;
- 8) аналіз ефективності нематеріальних активів;
- 9) аналіз доходів і рентабельності, фондівіддачі нематеріальних активів;
- 10) аналіз ефективності оборотності запасів.

У процесі аналізу необхідно установити зміну в довгострокових (позаоборотних) активах. Довгострокові активи (основний капітал) – це вкладені кошти з довгостроковими цілями в нерухомість, облігації, акції, запаси корисних копалин, нематеріальні активи [2, с.122].

Далі необхідно проаналізувати зміну по кожній статті поточних активів балансу, як найбільш мобільної частини капіталу.

Збільшення грошей на рахунках у банку, як правило, свідчить про зміцнення фінансового положення. Сума грошей повинна бути такою, щоб вистачало для здійснення всіх першочергових платежів.

Наявність великого залишку грошей протягом тривалого часу може бути результатом неправильного застосування оборотного капіталу. Їх потрібно якнайшвидше пускати в обіг з метою одержання прибутку, тобто розширювати виробництво чи вкладати в акції інших підприємств.

Розглянемо, як впливає на фінансове положення збільшення чи зменшення дебіторів. Якщо підприємство збільшує своє виробництво, то збільшується число цих показників, а відповідно і дебіторська заборгованість.

З іншого боку, підприємство може скоротити відвантаження продукції, тоді кількість дебіторів зменшується [2, с.122].

Отже, ріст дебіторської заборгованості не завжди оцінюється негативно.

Необхідно розрізняти нормальну і прострочену дебіторську заборгованість. Прискорити платежі можна шляхом удосконалювання розрахунків, своєчасного оформлення розрахункових документів, попередньої оплати, застосування вексельної форми розрахунків і т. д [2, с. 123].

Якщо підприємство має великий стаж виробничої діяльності, то в складі дебіторської заборгованості можуть бути прострочені рахунки. У зв'язку з цим

у процесі аналізу потрібно вивчити динаміку; склад; причини і давнину утворення дебіторської заборгованості; установити, чи немає в її складі сум, не реальних для стягнення, з якими необхідно прийняти заходи для їх стягнення, включаючи такі заходи, як звернення в судові органи.

Для аналізу дебіторської заборгованості крім балансу застосовуються матеріали первинного й аналітичного бухгалтерського обліку.

Особливу актуальність здобуває проблема неплатежів в умовах інфляції, коли відбувається знецінювання грошей. При цьому дебіторська заборгованість підприємств досягає астрономічних сум, значна частина якої в ході інфляції губиться (при інфляції 30% у рік, наприкінці року можна придбати усього 70% того, що можна було на початок року).

Тривалість перебування засобів у дебіторській заборгованості визначається відношенням середнього залишку заборгованості за рахунками дебіторів, помноженого на дні періоду до суми дебетового обороту за рахунками дебіторів.

Для того щоб підрахувати збитки підприємства від несвоєчасної сплати рахунків дебіторами, необхідно від простроченої дебіторської заборгованості відняти її суму, скоректовану на індекс інфляції за цей період або суму простроченої дебіторської заборгованості помножити на ставку банківського відсотку за цей період і з цього результату відняти суму отриманої пені.

Великий вплив на фінансові результати підприємства робить стан виробничих запасів. З метою нормального ходу виробництва і збуту продукції запаси повинні бути оптимальними. Наявність низьких по обсягу, але більш рухливих запасів означає, що менша сума виробничих фондів знаходиться в запасі. Наявність великих запасів свідчить про спад активності підприємства.

Великі надпланові запаси ведуть до заморожування оборотного капіталу, уповільненню його оборотності, а в результаті погіршується фінансове положення. В той же час, нестача виробничих запасів також негативно впливає на фінансовий стан підприємства, який скорочує виробництво і зменшує суму прибутку.

В той же час недостатня кількість запасів також негативно впливає на фінансовий стан підприємства, тому підприємство повино прагнути до того, щоб воно було в повному обсязі і своєчасно забезпечено необхідними ресурсами і в той же час, щоб вони не лежали на складі (не було понад нормативних запасів) [2, с.124].

6.2 Аналіз взаємозв'язку активу і пасиву балансу

Основне завдання аналізу взаємозв'язку активу і пасиву балансу – перевірити синхронність надходження і витрачання фінансових ресурсів, тобто здатність підприємства розраховуватися за зобов'язаннями власним майном у визначені періоду часу. Ліквідність балансу визначається ступенем покриття зобов'язань підприємства його активами, термін перетворення яких у кошти відповідає терміну погашення зобов'язань [20, с. 166].

Аналіз ліквідності балансу полягає у порівнянні статей активу, що згруповані за ознакою ліквідності та розміщені в порядку спадання ліквідності, зі статтями пасиву, що згруповані за ознакою термінів погашення і розміщені в порядку збільшення строковості зобов'язань [20, с. 167].

Якщо при такому порівнянні активів вистачає, то баланс ліквідний і підприємство платоспроможне. У противному разі баланс неліквідний і підприємство вважається неплатоспроможним.

У разі виконання зазначених умов баланс вважається абсолютно ліквідним. Якщо одна або кілька умов порушуються, ліквідність відрізняється від абсолютної. При цьому брак коштів за однією групою активів компенсується їх надлишком в іншій групі лише за вартістю, оскільки в реальній платіжній ситуації менш ліквідні активи не можуть замінити більш ліквідні.

Тотожність активу і пасиву балансу визначає наперед результат порівняння за четвертою групою, якій властиве «балансування». Тому суттєвим є порівняння підсумків за першими трьома групами.

Результати порівняння перших двох груп свідчать про поточну ліквідність, третьої групи – про перспективну ліквідність, оскільки тут розглядаються майбутні надходження та витрачання.

Методика поділу статей балансу на групи для визначення його ліквідності базується на використанні первісних даних бухгалтерського обліку. Тривалість оборотності статей активу визначається за кредитовим оборотом, статей пасиву – за дебетовим оборотом.

6.3 Аналіз обсягів виробництва продукції

Аналіз зазвичай починають з оцінювання того, як виконано план виробництва в цілому по підприємству за основними виробничими одиницями; які були рівні виконання за місяцями та кварталами звітного періоду. Визначають причини можливих невдач і винних у цьому осіб.

Враховуючи складне економічне становище в країні, повсюдний спад виробництва, доцільно особливу увагу приділити вивченню динаміки обсягів випуску продукції на підприємстві. При цьому найдоречнішим є використання натуральних вимірників обсягів випуску продукції, оскільки це дає змогу запобігти перекрученням, які спричинює інфляція. Якщо ці вимірники не можна використати, то обсяги визначають у незмінних цінах.

Аналізуючи динаміку обсягів виробництва, треба обов'язково визначити, які фактори спричинили таку тенденцію, і відокремити ті, що діяли на народногосподарському рівні, тобто були зовнішніми.

6.4 Аналіз асортименту та структури випуску продукції

Одним із важливих напрямів деталізації обсягу випуску продукції є вивчення його в асортиментно-структурному аспекті. Під асортиментом розуміють перелік вироблених видів продукції із зазначенням обсягів випуску. Більш вузьким поняттям є номенклатура випуску, яка характеризує тільки обсяг, різноманітність продукції, що виробляється. І нарешті, структура – це співвідношення окремих виробів у загальному обсязі виробництва, вираженому

здебільшого у відсотках. Зміна асортименту порівняно з планом приводить до асортиментних, а структури випуску – до структурних зрушень. Узагалі, ці явища тісно пов'язані одне з одним, і тому ми маємо єдині асортиментно-структурні зрушення у випуску продукції.

За сучасних умов господарювання великого значення набуває поліпшення якості вироблюваної продукції.

Аналіз якості продукції ґрунтується на системі численних показників, серед яких слід виділити загальні й часткові, прямої й побічної дії. Найбільш узагальнений характер мають питома вага у загальному обсязі випуску продукції зі «знаком якості», або атестованої державою як продукція вищої якості (зараз це не практикується), і питома вага продукції, яка одержала товарні знаки.

Своєрідним знаком якості є фірмовий знак всесвітньо відомих корпорацій, які вибороли славу виробників якісної продукції. Нарешті, достатньо надійним показником якості може бути відповідність міжнародним стандартам. Крім того, використовують такі *загальні об'єктивні показники якості*:

- сортність (легка, харчова, хімічна промисловість, інші галузі);
- марочність (харчова промисловість, промисловість будівельних матеріалів);
- вміст корисних речовин або шкідливих домішок (% до загального обсягу або ваги);
- строк служби (ресурс) і надійність;
- призначення одного з часткових показників якості як єдиного провідного (міцність металів, калорійність продуктів харчування, теплотворність палива тощо).

У процесі аналізу вивчають і такі *побічні показники якості продукції*:

- гарантійний термін роботи, кількість і вартість гарантійних (безкоштовних для споживачів) ремонтів у розрахунку на один виріб;
- наявність рекламаций, їх кількість і вартість;

- відсоток браку;
- зниження сортності продукції за межами підприємства;
- відсоток повернення продукції на виправлення дефектів;
- відповідність моді;
- наявність і рівень попиту на даний виріб тощо.

Оцінюючи зміну якості продукції слід віддавати перевагу об'єктивним і кількісним показникам якості, які забезпечують належну точність визначення стану якості продукції. Найбільш вдалою ілюстрацією цього може бути аналіз показника сортності продукції.

Сортність використовують щодо продукції, в якій допускаються певні несуттєві відхилення деяких ознак і якостей від чинних стандартів і технічних вимог. Зважаючи на кількість передбачених сортів і співвідношення їх у загальному обсязі виробництва, визначають середній показник сортності як за планом, так і фактично.

Виконання плану за сортністю можна визначити трьома основними способами:

1. Спосіб першосортних одиниць.
2. Спосіб порівняння середньозважених цін.
3. Спосіб порівняння виконання плану у вартісному та натуральному вимірі.

Розрахунок факторів:

- 1) зміна кількості виробленої продукції;
- 2) зміна якості (сортності) продукції

Необхідно у кінці провести перевірку розрахунку.

Частина виробів у процесі виробництва псується через порушення технології, несправності устаткування або низьку кваліфікацію чи несумлінність робітників.

Аналізуючи обов'язково з'ясовують причини та місце його виникнення, час і винуватців.

Важливими умовами профілактики браку є:

- висока культура та організація виробництва;
- стабільний ритм роботи й постачання;
- упровадження у виробництво сучасних технологій та устаткування;
- кваліфікація персоналу, його дисциплінованість і відповідальність тощо.

Нарешті, варто пам'ятати, що між якістю продукції і величиною браку існують складні й суперечливі зв'язки. Наприклад, зростання кількості бракованої продукції не обов'язково спричиняє погіршення її якості, як це іноді вважається. Рівень браку – це передусім показник якості роботи, налагодженості технологічних процесів і чіткої організації виробництва, це також показник порушення ритму виробництва, погіршення організації та контролю за виробництвом.

Середньорічний темп збільшення обсягів виробництва розраховується за середньгеометричною чи середньоарифметичною зваженою.

Середньгеометрична розраховується за формулою:

$$T = T_1 \times T_2 \times T_3 \times T_4 \times T_5 \times \dots T_n, \quad (6.1)$$

де $T_1, T_2, T_3 \dots T_n$ – темпи росту;

n – кількість.

При аналізі повсякденного об'єму продукції буде порівнюватися загальна зміна об'єму продукції шляхом порівняння показників планового та звітного періодів:

$$DV_{пл} = V_1 - V_{пл} \quad (6.2)$$

де $V_{пл}$ (V_1) – об'єми товарної (валової) продукції в звітному та плановому періодах, млн. грош. од.

Зміна товарної (валової) продукції під впливом структурного зрушення асортименту визначається за зміною середньої, оптової ціни між фактичною вартістю продукції й вартістю її середніх оптових цін:

Алгоритм розрахунків впливу факторів

Формула	Умовні позначки
$DV_{пл} = V_1 - V_{пл}$ $DV_o = V_1 - V_o$ $DV_{a.пл} = V_1 - V_{пл}^p$ $DV_{a.п} = V_1 - V_{пo}^p$ $DV_{д.пл} = \frac{D_{пл} - V_{пл}}{C_{V_{пл}}} - \frac{D_1 - V_1}{C_{V_1}}$ $DV_{Q_{пл}} = DV_{пл} - (DV_{a.пл} + DV_{д.пл})$ $DV_{Qo} = DV_o - (DV_{a.o} + DV_{д.o})$ $DV_{Трб.пл} = V_o \frac{T_{рб1} - T_{рб.o}}{T_{рб.o}}$ $DV_{W_{ср.пл}} = DV_{Q_{пл}} - DV_{Трб.пл}$ $DV_{W_{ср.o}} = DV_{Qo} - DV_{Трб.o}$	V - об'єм валової продукції в оптових цінах підприємства; DV – зміна валової продукції; DV_a – зміна об'єму товарної (валової) продукції під впливом структурної зміни асортименту; V^p – об'єм валової продукції за середніми цінами; DV_d – зміна об'єму продукції за рахунок зміни об'єму браку; D – втрати від браку; C_v – виробнича собівартість валової продукції; DV_Q – зміна об'єму виробництва під впливом фізичного об'єму продукції; $DV_{Трб.}$ – зміна часу, відпрацьованого робітником; $T_{тр}$ – загальне число чол.-год., відпрацьованих всіма робітниками; DV_{wc} – зміна середньоденної продуктивності праці робітників
Примітка 1, пл, о – відповідно відносяться до даних аналізованого, планового та базового періоду.	

Для визначення зміни обсягу продукції за рахунок браку. Обсяг продукції за виробничою собівартістю переводиться в обсяг товарної продукції відношенням вартості браку до витрат, які припадають на 1 грош. од. Потім визначається різниця між втратами товарної продукції від браку в порівнюваних періодах:

$$DV_{д.пл} = \left(\frac{D_{пл}}{E_{V_{пл}}} - \frac{D_1}{E_{V_1}} \right) \quad (6.3)$$

де $D_{пл}$ (D_1) – втрати від браку в плановому та звітному періоду, тис. грош.од.;
 $E_{V_{пл}}$ (E_{V_1}) – витрати на 1 грош. од. товарної (валової) продукції.

6.5 Аналіз ритмічності та якості виробництва

Ритмічність виробництва – це, насамперед, чітка, стійка й збалансована діяльність підприємства, яка дає змогу рівномірно випускати продукцію і

виконувати зобов'язання перед споживачами. Ритмічна робота – це випуск продукції рівними частками за будь-які однакові проміжки робочого часу.

Розрізняють два поняття ритмічності:

- ритмічність випуску продукції (товарної);
- ритмічність виробництва.

Існує багато способів розрахунку показників ритмічності (аритмічності) роботи підприємства, але й найпростіші з них надійно характеризують це явище.

Якщо необхідно проаналізувати ритм роботи за квартал або рік, то відповідно визначають обсяги виробництва у першій, другій та третій декаді, а далі діють, як при аналізі даних за місяць. За відсутності планових показників ритму їх можна самостійно розрахувати, спираючись на саме визначення поняття ритмічності.

Неритмічність роботи притаманна багатьом підприємствам. Тому треба ретельно вивчати не лише причини цієї хронічної виробничої «хвороби», а й наслідки, а саме:

- збільшення кількості браку й відходів сировини та матеріалів;
- погіршення якості продукції;
- підвищення собівартості продукції;
- порушення у ритмі відвантаження, а отже, затримки реалізації продукції;
- посилення плинності кадрів;
- виникнення інших небажаних проблем.

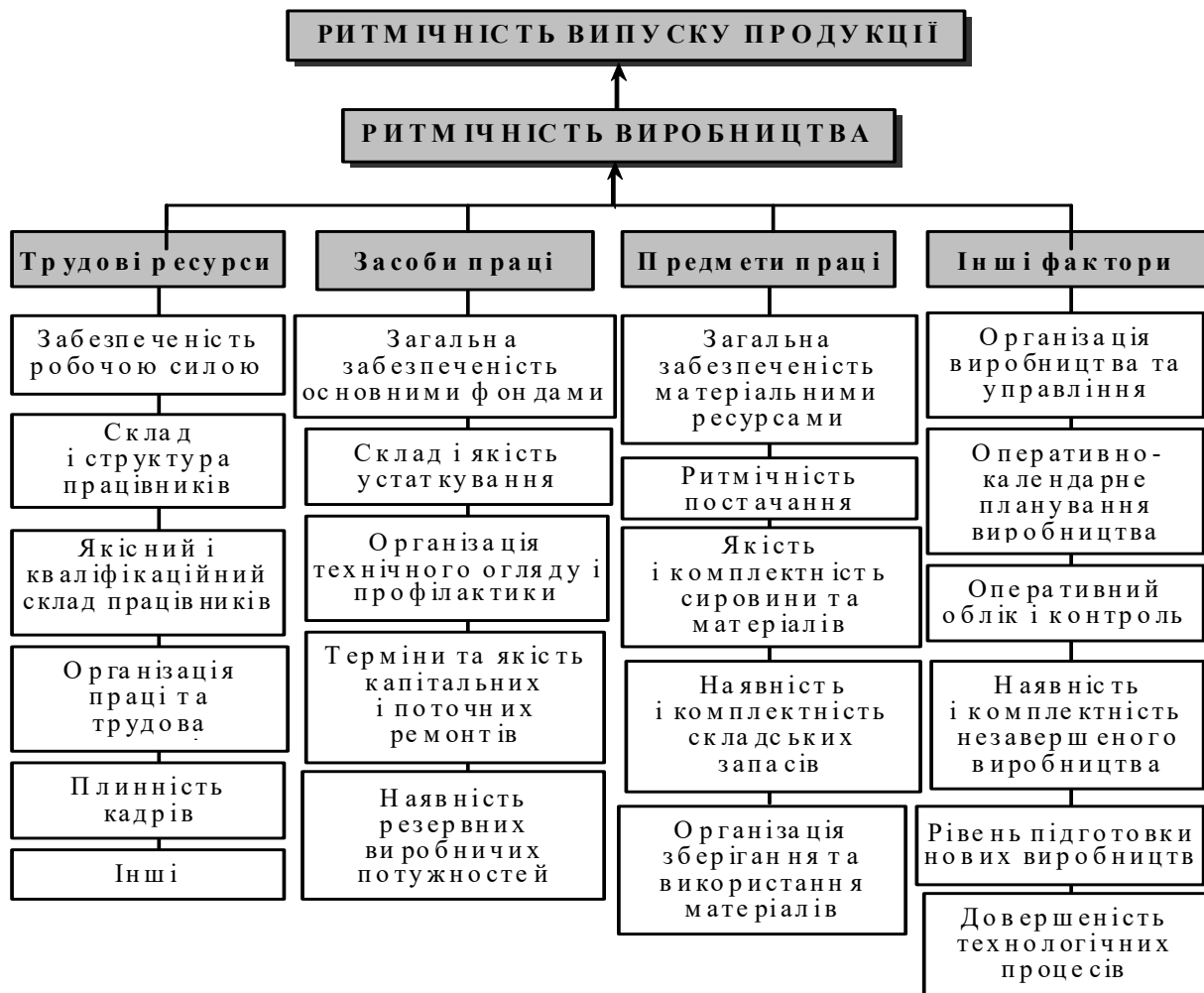


Рис. 6.1 Фактори, що впливають на ритмічність випуску продукції

Ритмічність тісно пов'язана з *комплектністю виробництва*. Це поняття може бути визначене як пропорційність, збалансованість виробництва окремих деталей, вузлів, напівфабрикатів. Комплектне виробництво забезпечує нормальний процес складання готових виробів і запобігає затримкам у зв'язку із відсутністю якихось деталей. Засобом, який забезпечує необхідний темп складальних робіт при деяких неузгодженостях поточного виробництва деталей, є *незавершене виробництво*. Тому під час аналізу комплектності виробництва треба звертати увагу й на комплектність залишків деталей і вузлів у незавершеному виробництві. Водночас треба пересвідчитися, наскільки фактична наявність деталей відповідає даним обліку та плановій потребі.

6.6 Аналіз технічного рівня розвитку виробництва

Одним з найважливіших факторів підвищення ефективності виробництва на промисловому підприємстві є забезпечення їх основними фондами (ОФ) у необхідному асортименті та більш повному їхньому використанні. Завданнями аналізу технічного розвитку виробництва є:

- визначення потреби виробництва та його структурних підрозділів ОФ;
- розрахувати вплив використання ОФ на обсяг виробництва продукції;
- вивчити ступінь використання виробничої потужності виробництва ;
- виявити резерви в підвищенні ефективності використання ОФ.

Джерела для аналізу/план виробництва, план технічного розвитку, баланс виробництва, звіт про наявність і рух ОФ, дані про переоцінку ОФ, інвентарні картки обліку основних фондів. Аналіз зазвичай починається з вивчення обсягу ОФ, їхньої динаміки та структури.

Важливе значення має аналіз вивчення руху та технічного стану основних виробничих фондів. Для цього розраховуються такі показники:

- коефіцієнт відновлення: визначається відношенням вартості ОФ, що надійшли, до вартості ОФ на кінець року;
- коефіцієнт вибуття: визначається відношенням вартості вибулих ОФ до вартості ОФ на початок року;
- коефіцієнт приросту: визначається відношенням суми приросту ОФ до вартості ОФ на початок періоду;
- коефіцієнт зносу: визначається відношенням суми зносу ОФ до вартості ОФ (первісної) на відповідну дату;
- коефіцієнт придатності: визначається відношенням залишкової вартості ОФ до первинної вартості ОФ.

Забезпеченість фондами та їхній склад вивчаються за даними звітності, у якій відображаються в згрупованому вигляді наявність фондів і їхній рух, у тому числі введення в дію за аналізований період, але без порівняння з планом. Відповідність наявності основних фондів, потреби в них переважно залежить від виконання введення в дію нових фондів.

У звітності окремо відображаються промислово-виробничі фонди, виробничі фонди інших галузей, невиробничі фонди, а в складі промислово-виробничих фондів – будівлі, споруди, передавальні пристрої, машини й устаткування за видами, транспортні засоби та інші основні фонди. Така деталізація дозволяє оцінити прогресивність змін, що відбулися в складі фондів, на основі визначення питомої ваги активної їхньої частини.

Віковий склад устаткування є важливою характеристикою технічного рівня основних фондів.

Для оцінки технічного рівня основних фондів визначається також питома вага прогресивного устаткування в загальній його кількості та вартості, у тому числі автоматичного.

Мета аналізу – вивчення забезпеченості виробництва ОФ. Забезпеченість окремими видами машин, механізмів, устаткуванням, установлюється порівнянням фактичної їхньої наявності з плановою потребою, необхідної для виконання плану з випуску продукції. Узагальнювальними показниками, що характеризують рівень забезпеченості виробництва основними фондами, є фондоозброєність праці та технічна озброєність праці. Показник фондоозброєності праці розраховується відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників. Рівень технічного озброєння праці визначається відношенням середньорічної вартості основних виробничих фондів до середньоспискової чисельності робітників у найбільш напружену зміну. Темпи його зростання зіставляються з темпами росту продуктивності праці. Бажано, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту технічного оснащення праці.

6.7 Ефективність використання ОФ

Для узагальнювальної характеристики ефективності використання основних засобів використовують такі показники:

- фондоддачі;
- фондомісткості;

- рентабельності;
- питома вага капітальних вкладень на 1 грн. товарної продукції.

Розраховується також відносна економія ОФ.

$$\pm \mathcal{E}_{опф} = ОПФ_1 - ОПФ_0 \times ІВП, \quad (6.4)$$

де ОПФ₁ (ОПФ₀) – середньорічна вартість основних виробничих фондів у звітному та базовому роках;

ІВП – індекс обсягу виробництва продукції.

У процесі аналізу вивчається динаміка перерахованих показників, виконання плану з їх (ньому) рівня.

З метою більш глибокого вивчення ефективності використання ОФ показник фондівдачі визначається з усіх основних фондів, фондів виробничого призначення й активної їхньої частини.

При розрахунку показників фондівдачі вихідні дані приводять у такий вигляд: обсяг продукції треба скорегувати на зміну оптових цін і структурних зрушень, а вартість основних засобів на їхню переоцінку.

На зміну рівня фондівдачі впливає ряд факторів, що згруповані. Фактором першого рівня, що впливає на фондівдачу ОФ, є застосування частки активної їхньої частини в загальній їхній сумі, зміна фондівдачі активної частини фондів:

$$\Phi B = ПВ^{@} \times \Phi B^{@} \quad (6.5)$$

де @ – активна частина фондів;

ФВ – фондівдача ОВФ;

ФВ[@] – фондівдача активної частини ОВФ;

ПВ[@] – питома вага активної частини ОВФ.

Розрахунок впливу зазначених факторів на рівень фондівдачі здійснюється способом абсолютної різниці:

$$\Delta \Phi B_{нс} = (ПВ_{ф}^{@} - ПВ_{нл}^{@}) \times \Phi B_{нл}^{@}. \quad (6.6)$$

$$\Delta \Phi B_{фвА} = (\Phi B_{ф}^{@} - \Phi B_{нл}^{@}) \times ПВ_{ф}^{@}. \quad (6.7)$$

Фондовіддача активної частини фондів залежить від його структури, часу, роботи та середньогодинного виробітку. Для аналізу можна використовувати таку факторну модель:

$$\Phi B^@ = \frac{K \times T_e \times CB}{ОВФ^@}, \quad (6.8)$$

де K – кількість обладнання;

T_e – час роботи обладнання;

CB – середньогодинний виробіток 1 обладнання;

$ОВФ^@$ – вартість активної частини $ОВФ$.

Факторну модель фондовіддачі устаткування можна розглядати, якщо час роботи устаткування представити у вигляді добутку кількості відпрацьованих днів (D), коефіцієнта змінності ($K_{зм}$) і середньої тривалості зміни (T). Середньорічну вартість технологічного устаткування можна також представити як добуток кількості (K) і середньої вартості одиниці обладнання в порівнюваних цінах (Π) :

$$\Phi B^@ = \frac{K \times D \times K_{зм} \times T \times CB}{K \times \Pi} = \frac{D \times K_{зм} \times T \times CB}{\Pi}. \quad (6.9)$$

Для розрахунку впливу факторів на приріст фондовіддачі устаткування використовується спосіб ланцюгових підстановок:

$$\Phi B_{пл}^@ = \frac{D_{пл} \times K_{зм.пл} \times T_{пл} \times CB_{пл}}{\Pi_{пл}}. \quad (6.10)$$

Для визначення першого умовного показника фондовіддачі треба разом із плановою, узяти фактичну середньорічну вартість одиниці устаткування, що при однакових цінах може змінитися тільки за рахунок структури:

$$\Phi B_{усл1}^@ = \frac{D_{пл} \times K_{зм.пл} \times T_{пл} \times CB_{пл}}{\Pi_{ф}}. \quad (6.11)$$

У другій умові необхідно установити, якою була б фондовіддача при фактичній структурі устаткування та фактичній кількості відпрацьованих днів, але при плановій величині інших факторів:

$$\Phi B_{усл2}^@ = \frac{D_{ф} \times K_{зм.пл} \times T_{пл} \times CB_{пл}}{\Pi_{ф}}. \quad (6.12)$$

Третій умовний показник фондівдачі розраховується при фактичній його структурі, фактично відпрацьованій кількості днів, фактичному коефіцієнті змінності та при плановому рівні основних факторів:

$$\Phi B_{\text{усл}3}^@ = \frac{Дф \times Кзм.ф \times Тпл \times СВпл}{Цф} \quad (6.13)$$

При розрахунку четвертого умовного показника фондівдачі залишається плановий рівень середньогодинного виробітку:

$$\Phi B_{\text{усл}4}^@ = \frac{Дф \times Кзм.ф \times Тф \times СВпл}{Цф}, \quad (6.14)$$

Таким чином при фактичному рівні виробітку устаткування фондівдача складе:

$$\Phi B_{\phi}^@ = \frac{Дф \times Кзм.ф \times Тф \times СВф}{Цф}, \quad (6.15)$$

Для розрахунку впливу фактора третього порядку на рівень фондівдачі необхідно знати, як змінився обсяг виробництва продукції у зв'язку з заміною устаткування чи його модернізацію. З цією метою треба порівняти випуск продукції на новому та старому устаткуванні за період часу після його заміни й фактичний результат розділити на фактичну середньорічну вартість технологічного устаткування.

Аналогічним способом визначається зміни обсягу виробництва продукції та фондівдачі за рахунок соціальних факторів. Змінюється обсяг виробництва продукції та фондівдачі за рахунок упровадження заходів НТП з удосконалення технології виробництва визначається за формулою:

$$\Delta \Phi B_{\text{НТП}}^@ = \frac{(\sum Ti \times СВн - \sum Ti \times СВ)}{ОВФ_{\phi}^@}, \quad (6.16)$$

Зміни фондівдачі за рахунок підвищення кваліфікації працівників, поліпшення умов праці та відпочинку, оздоровчі заходи, визначається сальдовим методом за такою формулою:

$$\Delta \Phi B_{\text{соц}}^@ = \Delta \Phi B_{\text{св}}^@ - \Delta \Phi B_{\text{н}}^@ - \Delta \Phi B_{\text{НТП}}^@, \quad (6.17)$$

Вплив факторів третього порядку на рівень фондівдачі ОВФ розраховується шляхом множення приросту фондівдачі устаткування за

рахунок 1-го фактора на фактичну питому вагу активної частки фондів. Щоб довідатися, як зміниться обсяг виробництва продукції, необхідно зміни фондівдачі ОВФ за рахунок кожного фактора помножити на середньорічну вартість ОВФ.

Рентабельність ОВФ розраховується як відношення прибутку (П) до вартості основних виробничих фондів (ОВФ):

$$P = \frac{\Pi}{ОВФ} \times 100\% \quad (6.18)$$

6.8 Використання машин і устаткування

Після аналізу узагальнювальних показників ефективності використання ОФ більш докладно вивчається ступінь використання виробничих потужностей виробництва, окремих видів машин і устаткування. Під виробничою потужністю розуміють технічно можливий випуск продукції, при досягнутому чи накресленому рівні техніки та технології. Ступінь використання виробничих потужностей характеризується такими показниками:

1) Загальний коефіцієнт = відношення фактичного чи планового обсягу виробництва продукції до середньорічної виробничої потужності виробництва.

2) Інтенсивний коефіцієнт = відношення середньодобового випуску продукції до середньодобової потужності виробництва.

3) Екстенсивний коефіцієнт = відношенню фактичного чи планового фонду робочого часу до розрахункового фонду робочого часу, прийнятому при визначенні виробничої потужності.

Вивчається динаміка цих показників, виконання плану за їх (ньому) рівнем і причини їхньої зміни, такі, як запровадження в дію нових потужностей і реконструкцію виробництва, технічного переоснащення виробництва, скорочення виробничих потужностей. Аналізується рівень використання виробничих площ підприємства, випуск продукції на 1 грн. на 1м² виробничих площ.

Аналіз роботи устаткування базується на системі показників, що характеризують використання його кількості, часу роботи та потужності. Розрізняють:

- наявне устаткування;
- встановлене устаткування (здане в експлуатацію) ;
 - устаткування, що використовується ;
 - яке перебуває на ремонті та модернізації;
 - резервне.

Найбільший ефект досягається, якщо за величиною перші три групи устаткування приблизно однакові. Для характеристики ступеня залучення устаткування у виробництві розраховуються показники:

- 1) коефіцієнт використання наявного устаткування – це відношення кількості використаного устаткування до кількості наявного устаткування;
- 2) коефіцієнт використання браку встановленого устаткування – це відношення кількості використовуваного устаткування до кількості встановленого устаткування.

Різниця між кількістю наявного та встановленого устаткування збільшується на плановий середньорічний виробіток продукції на 1 устаткування – це потенційний резерв збільшення виробництва продукції за рахунок збільшення кількості діючого устаткування.

Для характеристики ступеня екстенсивного завантаження устаткування вивчається баланс часу його роботи. Він включає:

1. Календарний фонд часу – це максимально можливий час роботи устаткування (кількість календарних днів у звітному періоді помножена на 24 години та на кількість одиниць встановленого устаткування);
2. Режимний фонд часу розраховується множенням кількості одиниць встановленого устаткування на кількість робочих днів звітного періоду та на кількість годин щоденної роботи з урахуванням коефіцієнта змінності;

3. Плановий фонд – це час роботи устаткування за планом, відрізняється від режимного часу перебування устаткування в плановому ремонті та на модернізації;

4. Фактичний фонд відпрацьованого часу.

Порівняння фактичного та планового календарних фондів часу дозволяє встановити ступінь виконання плану зведенню устаткування в експлуатацію, за кількістю та термінами; календарного й режимного – це можливість кращого використання устаткування за рахунок підвищення коефіцієнта змінності; а режимного та планового – це резерви часу за рахунок скорочення витрат часу на ремонт.

Для характеристики часу роботи обладнання використовують такі коефіцієнти:

$$K_{к.ф.} = T_{ф} \div T_{пл.} \quad (6.19)$$

$$K_{р.ф.} = T_{ф} \div T_{р.} \quad (6.20)$$

$$K_{п.ф.} = T_{ф} \div T_{п.} \quad (6.21)$$

$$ПВ_{пр.} = ПР \div T_{к.} \quad (6.22)$$

де $K_{к.ф.}$ – коефіцієнт календарного фонду;

$K_{р.ф.}$ – коефіцієнт режимного фонду;

$K_{п.ф.}$ – коефіцієнт планового фонду;

$ПВ_{пр.}$ – питома вага простоїв у календарному фонді;

$ПР$ – простої устаткування;

$T_{ф.}$, ($T_{пл.}$, $T_{р.}$, $T_{к.}$) – відповідно фактичний, плановий, режимний, календарний час роботи устаткування.

Під інтенсивним завантаженням устаткування маються на увазі випуск продукції за одиницю часу в середньому на 1 машину чи маш./годину. Показником інтенсивності роботи устаткування є коефіцієнт інтенсивного навантаження:

$$K_{INT} = СВ_{ф} \div СВ_{пл} \quad (6.23)$$

де $СВ_{ф.}$ ($СВ_{пл}$) – середньогодинний виробіток (фактичний чи плановий).

Узагальнювальний показник, який комплексно характеризує використання устаткування – це коефіцієнт інтегрального навантаження. Він являє собою добуток коефіцієнта екстенсивного та інтенсивного завантаження устаткування.

$$\lambda K = K_{екс} \times K_{інт} \quad (6.24)$$

У процесі аналізу вивчається динаміка цих показників, виконання плану і причини їхньої зміни. За групами однорідного устаткування розраховується зміна обсягу виробництва продукції за рахунок його кількості, екстенсивності й інтенсивності використання за такою моделлю:

$$ВП_i = K_i \times Д_i \times К_{змі} \times Т_i \times СВ_i \quad (6.25)$$

де K_i – кількість і-го устаткування;

$Д_i$ – кількість відпрацьованих днів і-тим устаткуванням;

$К_{змі}$ – коефіцієнт змінності і-го устаткування;

$Т_i$ – середня тривалість зміни і-го устаткування;

$СВ_i$ – вироблення продукції за 1 машино/годину і-тим устаткуванням.

Розрахунок впливу цих факторів здійснюється способами ланцюгової підстановки, абсолютної та відносної різниці.

Методика ланцюгової підстановки.

$$ВП_{пл} = K_{пл} \times Д_{пл} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.26)$$

$$ВП_{ум_1} = K_{ф} \times Д_{пл} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.27)$$

$$ВП_{ум_2} = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.28)$$

$$ВП_{ум_3} = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.ф} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.29)$$

$$ВП_{ум_4} = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.ф} \times Т_{ф} \times СВ_{пл} \quad (6.30)$$

$$ВП_{ф} = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.ф} \times Т_{ф} \times СВ_{ф} \quad (6.31)$$

Методика розрахунку способу абсолютної різниці:

$$\Delta ВП_k = (K_{ф} - K_{пл}) \times Д_{пл} \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.32)$$

$$\Delta ВП_d = K_{ф} \times (Д_{ф} - Д_{пл}) \times К_{зм.пл} \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.33)$$

$$\Delta ВП_{к.зм} = K_{ф} \times Д_{ф} \times (К_{зм.ф} - К_{зм.пл}) \times Т_{пл} \times СВ_{пл} \quad (6.34)$$

$$\Delta ВП_n = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.ф} \times (Т_{ф} - Т_{пл}) \times СВ_{пл} \quad (6.35)$$

$$\Delta ВП_{св} = K_{ф} \times Д_{ф} \times К_{зм.ф} \times Т_{ф} \times (СВ_{ф} - СВ_{пл}) \quad (6.36)$$

6.9 Аналіз виконання плану матеріально-технічного постачання і забезпеченості матеріальними ресурсами

Необхідною умовою виробництва продукції, зменшення собівартості, зростання прибутку та рентабельності є повне та своєчасне забезпечення підприємства сировиною й матеріалами необхідного асортименту та якості.

Зростання потреби підприємства в матеріальних ресурсах може бути задоволений екстенсивним шляхом (придбанням, виготовленням кількості матеріалів і енергії) і інтенсивним (збільшення їх економії, а також використання наявних запасів у процесі виробництва продукції).

Екстенсивний шлях веде до збільшення питомих матеріальних витрат на одиницю продукції та собівартості, при цьому матеріальні ресурси зменшуються за рахунок збільшення обсягів виробництва й від зменшення частки постійних витрат.

Інтенсивний шлях веде до збільшення обсягів виробництва продукції та зниження собівартості. Виходячи з цього, задачами аналізу використання матеріальних ресурсів є:

1. Оцінка реальності планів матеріально-технічного постачання, ступеня їхнього виконання та впливу на обсяг виробництва, собівартість та інші показники;
2. Оцінка рівня ефективності використання матеріальних ресурсів.
3. Виявлення внутрішньовиробничих резервів економії матеріальних ресурсів і розробка конкретних заходів щодо їх використання;

Основні джерела інформації для аналізу:

1. План матеріально-технічного постачання;
2. Заявки на постачання матеріальних ресурсів;
3. Форми статистичної звітності про наявність матеріальних ресурсів;
4. Оперативні дані відділу матеріально-технічного постачання;
5. Аналітичні дані бухгалтерського обліку про надходження, витрати та залишки матеріальних ресурсів.

При аналізі забезпеченості підприємства матеріальними ресурсами, насамперед, визначається якість плану матеріально-технічного постачання. Перевірку реальності плану починають з вивчення норм і нормативів, що покладені в основу розрахунку потреби підприємства в матеріальних ресурсах. Потім перевіряється обґрунтування плану потреби виробництва в матеріальних ресурсах і утворення необхідних запасів, виходячи з прогресивних норм і нормативів, також витрати матеріалів на одиницю продукції.

Важливою умовою роботи підприємства є повна забезпеченість потреби в матеріальних ресурсах і джерелами їх покриття. Вони можуть бути зовнішніми та внутрішніми.

До зовнішніх джерел відносять матеріальні ресурси, що надходять від постачальників відповідно до укладених договорів. Внутрішні джерела – це скорочення витрат сировини, використання вторинної сировини, власного виготовлення матеріалів і напівфабрикатів, економія матеріалів у результаті впровадження досягнень НТП.

Реальна потреба в завезенні матеріальних ресурсів ззовні - це різниця між загальною потребою у матеріальних ресурсах і сумою власних внутрішніх джерел їх покриття.

У процесі аналізу необхідно також перевірити забезпеченість потреби в завезенні матеріальних ресурсів, договори на їхнє постачання та фактичне їхнє використання.

Аналізується також якість отриманих матеріалів від постачальників, їх відповідність стандартам, технічним умовам, умовам договору. У випадку порушення умов договору висуваються претензії постачальникам.

Особлива увага при аналізі приділяється виконанню умов постачання матеріалів, які надходять на підприємство за державним замовленням та кооперативним постачанням.

Велике значення при аналізі надається виконанню плану з термінів постачання (ритмічність постачань).

Порушення термінів постачань веде до недовиконання планів виробництва та реалізації продукції. Для оцінки ритмічності постачань використовується коефіцієнт ритмічності, варіації. Особлива увага при аналізі приділяється стану складських запасів сировини, матеріалів. Розрізняють запаси поточні, сезонні та страхові.

Величина поточного запасу ($З_{пот.}$) залежить від інтервалу постачання ($I_{пт}$) (у днях) і середньодобової витрати 1-го матеріалу ($В_{ді}$).

$$З_{пот} = I_{пт} \times В_{ді} \quad (6.37)$$

У процесі аналізу перевіряється фактична відповідність розмірів найважливіших видів сировини та матеріалів нормативним. З цією метою на основі даних про фактичну наявність сировини й матеріалів у натурі та середньодобові їхні витрати розраховують фактичну забезпеченість матеріалами в днях і порівнюють її з нормативною.

Перевіряють також стан сировини і матеріалів на предмет виявлення зайвих і непотрібних. Їх можна встановити за даними складського обліку шляхом порівняння витрат. Якщо за матеріалами немає витрат протягом року, то їх відносять до групи неходових і підраховують загальну вартість. Наприкінці аналізу підраховують втрати продукції через:

- а) недопостачання матеріалів;
- б) якості матеріалів;
- в) заміни матеріалів;
- г) зміни цін на матеріали.
- д) простоїв у зв'язку з порушенням графіка постачання.

Зменшення обсягу виробництва продукції в зв'язку з недопостачанням матеріалів розраховується як кількість недопоставлених матеріалів i -го виду поділена на норму їхньої витрати на одиницю продукції

$$\Delta ВП = \frac{З_{ф} - З_{пл}}{Н_{в.пл}} \quad (6.38)$$

де $З$ ($З_{ф}$, $З_{пл}$) – запаси (фактичні та планові);

$Н_{в.пл}$ – норма витрат матеріалів на одиницю продукції за планом.

У зв'язку з низькою якістю сировини та матеріалів утворюються надпланові відходи. Щоб підрахувати на скільки за рахунок цього фактора зменшується вихід продукції, необхідно кількість надпланових витрат і-го виду сировини розділити на норму витрати його на одиницю продукції.

При порушенні асортименту матеріалів можна зробити додаткову обробку, чи знайти йому заміну. При додатковій обробці утворюється перевитрата матеріалу на одиницю продукції, що веде до збільшення суми змінних витрат. Щоб визначити перевитрати матеріалу на одиницю продукції в результаті його доробки необхідно зміни норм витрат матеріалів на одиницю продукції помножити на фактичний випуск продукції з цього матеріалу та на його ціну.

$$\Delta Z = (H_{p1} - H_{p0}) \times K\phi \times Ц \quad (6.39)$$

Крім того, буде додаткова витрата засобів на оплату праці працівників (Дзп) за додаткову обробку:

$$Дзп = ЗП_{пер} \times КМ \quad (6.40)$$

де ЗП_{пер} – перемінна заробітна плата;

КМ – кількість додатково обробленого матеріалу.

Якщо відбувається заміна одного матеріалу іншим, більш дорогим, то зростає сума витрат. Для її визначення необхідно кількість заміненого матеріалу (Кз) помножити на різницю в ціні взаємозамінних матеріалів:

$$\Delta Z = K_z \times (Ц_{пз} - Ц_{дз}) \quad (6.41)$$

Аналогічна ситуація виникає при збільшенні постачальником цін на сировину та матеріали. У цьому випадку необхідно оцінити, що вигідніше покупцю:

а) збільшити змінні витрати в зв'язку з прийняттям більш дорогих матеріалів, але за рахунок нарощування виробництва отримати додатковий прибуток;

б) зменшити обсяг виробництва, якщо в результаті використання дорогої сировини продукція виявилася збитковою, шукати дешеві ринки сировини, змінити структуру виробництва.

Втрати мають місце через неритмічне постачання матеріалів. У зв'язку з цим підприємство простоє та недоодержує продукцію (прибуток). Для визначення цих втрат необхідно кількість чол./год. простою через відсутність матеріалів помножити на плановий середньогодинний виробіток продукції:

$$\Delta ОВП = K_{г.п.} \times СВ_{пл.} \quad (6.42)$$

Збільшиться також і сума витрат, оскільки простої з вини підприємства оплачують робітникам у розмірі 2/3 тарифної заробітної плати.

6.10 Аналіз використання матеріальних ресурсів

Для характеристики ефективності використання матеріальних показників застосовують систему узагальнювальних і часткових показників. До першої системи відносять: матеріаловіддачу, матеріаломісткість, коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва та матеріальних витрат, питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції, коефіцієнт використання матеріалів.

Матеріаловіддача – відношення вартості виготовленої продукції до суми матеріальних витрат. Характеризує віддачу матеріалів.

Матеріаломісткість – відношення суми матеріальних витрат до обсягу виготовленої продукції. Показує скільки матеріальних витрат припадає на виробництво одиниці продукції.

Коефіцієнт співвідношення темпів зростання обсягів виробництва валової чи товарної продукції до темпів зростання матеріальних витрат характеризує у відносному вираженні динаміку матеріаловіддачі й одночасно розкриває фактори їхнього росту.

Питома вага матеріальних витрат у собівартості продукції – відношення суми матеріальних витрат до повної собівартості продукції. Динаміка цього показника характеризує зміну матеріаломісткості продукції.

Коефіцієнт матеріальних витрат – відношення фактичної суми матеріальних витрат до планової, перерахованої на фактичний обсяг випущеної продукції. Він показує, наскільки ощадливо використовуються матеріали в процесі виробництва чи немає їх перевитрати. Якщо коефіцієнт більше 1, то перевитрата матеріальних ресурсів є на одиницю продукції та навпаки.

У процесі аналізу необхідно розглянути всі показники, які впливають на зміни матеріаловіддачі та матеріаломісткості.

Часткові показники матеріальності застосовуються для характеристики ефективності використання окремих видів матеріальних ресурсів (металомісткість, паливо-, енерго-...), а також для характеристики рівня матеріальності виробу.

Питома матеріаломісткість може бути розрахована як у вартісному вираженні так і в натуральному та умовно – натуральному вираженні. Розраховується як відношення кількості або маси витрачених матеріальних ресурсів на виробництво конкретного виду продукції до кількості виготовленої продукції цього виду.

Матеріальність також як і матеріаловіддача залежить від обсягу валової (товарної) продукції та суми матеріальних витрат на їх виробництво.

У свою чергу валова (товарна) продукція у вартісному вираженні може змінитися за рахунок кількості виготовленої продукції, її структури та рівня відпускних цін. Сума матеріальних витрат також залежить від:

- обсягу виготовленої продукції,
- її структури,
- витрати матеріалів на одиницю продукції,
- вартості матеріалів.

Загальна матеріалоємність залежить від:

- структури виготовленої продукції;
- норми витрати матеріалів на одиницю продукції;
- цін на матеріальні ресурси ;
- відпускних цін на продукцію.

Вплив факторів 1-го порядку на матеріаловіддачу (чи матеріаломісткість ММ) можна визначити способом ланцюгової підстановки:

$$MM_{нл} = \frac{MB(VПЗг, ПВ_{нл.i}, ПМВ_{нл}, ЦМ_{нл.i})}{ТП_{нл}(VПЗг.нл, ПВ_{нл.i}, ЦП_{нл.i})} \quad (6.43)$$

$$MM_{1ум} = \frac{MB_{ум1}(VПЗг.ф, ПВ_{нл.i}, ПМВ_{нл}, ЦМ_{нл.i})}{ТП_{ум1}(при VПЗг.ф, ПВ_{нл.i}, ЦП_{нл.i})} \quad (6.44)$$

$$MM_{2ум} = \frac{MB_{ум2}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ПМВ_{нл.i}, ЦМ_{нл.i})}{ТП_{ум2}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ЦП_{нл.i})} \quad (6.45)$$

$$MM_{3ум} = \frac{MB_{ум3}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ПМВ_{нл.i}, ЦМ_{нл.i})}{ТП_{ум3}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ЦП_{нл.i})} \quad (6.46)$$

$$MM_{4ум} = \frac{MB_{ум4}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ПМВ_{нл.i}, ЦМ_{нл.i})}{ТП_{ум4}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ЦП_{нл.i})} \quad (6.47)$$

$$MM_{ф} = \frac{MB_{ф}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ПМВ_{ф.i}, ЦМ_{ф.i})}{ТП_{ф}(при VПЗг.ф, ПВ_{ф.i}, ЦП_{ф.i})} \quad (6.48)$$

де ТП – обсяг товарної продукції у вартісному вираженні;

ВП – обсяг валової продукції;

ПВ_i – її структура;

ЦП – рівень відпускних цін;

МВ – матеріальні витрати;

ММ_{ф, пл} – матеріаломісткість фактична, планова;

ПМВ – витрата матеріальних ресурсів;

ЦМ – вартість матеріалів.

Приріст матеріальних ресурсів від загальних матеріальних ресурсів, від обсягу ВП, питомої ваги, питомих витрат на одиницю відпускних цін і цін на матеріали можна визначити:

$$MM_{зг} = MM_{ф} - MM_{нл}, \quad (6.49)$$

$$\Delta MM_{ВП} = MM_{1ум} - MM_{нл}, \quad (6.50)$$

$$\Delta MM_{ПВ_i} = MM_{2ум} - MM_{ум1}, \quad (6.51)$$

$$\Delta MM_{ПМВ_i} = MM_{ум3} - MM_{ум2}, \quad (6.52)$$

$$\Delta MM_{ЦМ} = MM_{ум4} - MM_{ум3}, \quad (6.53)$$

$$MM_{ЦП} = MM_{ф} - MM_{ум4}. \quad (6.54)$$

Для розрахунку цих показників потрібно мати такі дані:

1) витрати матеріалів на виробництво продукції:

$$\text{а) за планом: } \sum (VB\Pnli \times ПМВnli \times ЦМnli); \quad (6.55)$$

б) за планом, перерахуванням на фактичний обсяг виробництва продукції:

$$\sum (VB\Pnli \times ПМВnli \times ЦМnli) \times Kmn; \quad (6.56)$$

в) за плановими нормами і плановими цінами на фактичний випуск продукції:

$$\sum (VB\Pphi \times ПМВnli \times ЦМnli); \quad (6.57)$$

$$\text{г) фактично за плановими цінами: } (VB\Pphi \times ПМВ\phi \times ЦМnli) \quad (6.58)$$

$$\text{д) фактично: } \sum (VB\Pphi \times ПМВphi \times ЦМphi) \quad (6.59)$$

2) вартість ТП:

$$\text{а) за планом: } \sum (VB\Pnli \times Ц\Pnli) \quad (6.60)$$

б) за планом, переліченому на фактичний обсяг виробництва при плановій структурі: $\sum (VB\Pphi \times Ц\Pnli) \pm \Delta T\Pnvi$ (6.61)

$$\text{в) фактично за плановими цінами: } \sum (VB\Pphi \times Ц\Pnli) \quad (6.62)$$

$$\text{г) фактично: } \sum (VB\Pphi \times Ц\Pphi) \quad (6.63)$$

На підставі даних про матеріальні витрати та вартість ТП розраховуються показники матеріаломісткості продукції, що необхідні для розрахунку впливу факторів на зміну рівня матеріаломісткості.

Для вивчення впливу факторів на зміну загальної, часткової та питомої матеріаломісткості можна використовувати й інший підхід. У першу чергу, варто установити, як змінилася загальна матеріаломісткість за рахунок структури виробництва продукції та часткової матеріаломісткості:

$$MM = \sum (ПВи \times ЧММi), \quad (6.64)$$

Для цього можна використовувати спосіб абсолютної різниці:

$$\Delta MM_{чмм} = \sum (ЧММphi - ЧММnli) \times ПВphi \quad (6.65)$$

$$ЧММi = MMi \div Цni \quad (6.66)$$

Витрата матеріальних ресурсів на одиницю продукції може змінитися за рахунок якості матеріалів, заміни одного виду продукції іншим, техніки та технології, організації матеріально-технічного постачання, зміни норм витрат, втрат.

Вартість сировини та матеріалів залежить від їхньої якості, внутрішньої структури, ринків сировини, росту цін, транспортно-заготівельних витрат .

Вплив цих факторів на рівень матеріаломісткості можна визначити:

$$\Delta MM_{xi} = \frac{\Delta MB_{xi}}{ВП\phi} \quad (6.67)$$

де ΔMM_{xi} – абсолютний приріст матеріаломісткості за рахунок i -го фактору;

ΔMB_{xi} – абсолютний приріст матеріальних витрат за рахунок i -го фактору.

6.11 Контрольні запитання

1. Які задачі аналізу активів підприємства?
2. Наведіть схему аналізу структури активів підприємства.
3. Проаналізуйте джерела формування активів підприємства за даними балансу.
4. Які показники характеризують стан і використання основних виробничих фондів.
5. Які показники визначають стан дебіторської заборгованості?
6. Які значення та завдання аналізу виробництва продукції, робіт і послуг?
7. Яка динаміка аналізу обсягу виробництва продукції?
8. Які причини спаду обсягу виробництва?
9. Які причини асортиментно-структурних зрушень при виробництві продукції?
10. Якими способами можна визначити виконання плану за сортністю?
11. Які показники характеризують ефективність використання основних виробничих фондів?
12. Яким методом розрахувати вплив факторів на фондівіддачу ОВФ?

13. Які показники характеризують ступінь використання виробничих потужностей?
14. Наведіть послідовність аналізу балансу часу роботи обладнання?
15. Які резерви збільшення фондівіддачі та обсягу виробництва?
16. В чому полягають використання матеріальних ресурсів?
17. Як провести аналіз виконання плану матеріально-технічного постачання і забезпечення матеріальними ресурсами?
18. Які показники характеризують ефективність використання матеріальних ресурсів?
19. Як розрахувати вплив факторів на матеріаломісткість методом ланцюгових підставок?
20. Які фактори впливають на матеріаловіддачу?

ТЕМА 7 АНАЛІЗ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ

7.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу власного капіталу.

7.2 Аналіз ефективності використання власного капіталу.

7.3 Аналіз оборотності капіталу.

7.4 Контрольні запитання.

7.5 Тестові завдання.

7.6 Приклади розв'язання задач.

7.7 Задачі для самостійного розв'язання.

7.1 Завдання та інформаційне забезпечення аналізу власного капіталу

Завдання аналізу власного капіталу:

- здійснити загальну оцінку складу і структури власного капіталу;
- проаналізувати ефективність використання власного капіталу;
- проаналізувати оборотність капіталу;
- здійснити аналіз прибутковості власного капіталу;
- проаналізувати кредиторську заборгованість підприємства.

Джерела для аналізу власного капіталу:

- ф.1 «Баланс підприємства»
- ф.2 «Звіт про фінансові результати»
- ф.3 «Звіт про власний капітал»
- ф.4 «Звіт про рух грошових коштів».

Аналіз власного капіталу на підприємстві має бути спрямований на збільшення суми власного капіталу і підвищення рівня прибутковості. Розраховується він, як відношення суми чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу.

Загальна структурно-логічна схема аналізу рентабельності власного капіталу представлена на рис. 7.1

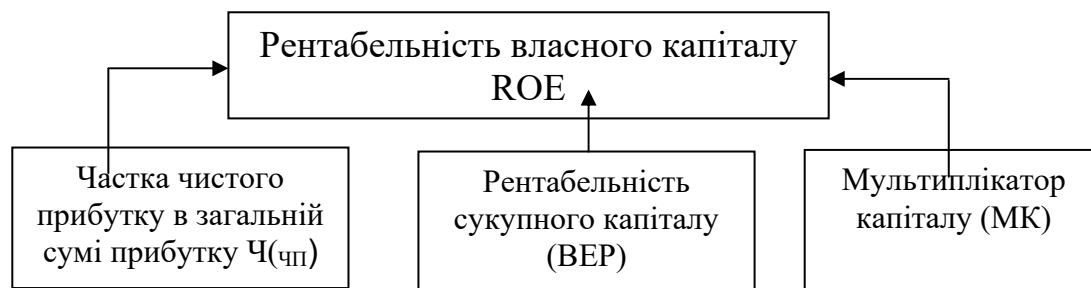


Рис. 7.1 Структурно-логічна факторна модель рентабельності власного капіталу

Джерело: [3, с. 158-159]

Рентабельність власного капіталу (ROE) і рентабельність сукупного капіталу (BER) зв'язані між собою в такий спосіб:

$$\frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Власний капітал}} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Брутто-прибуток}} \times \frac{\text{Брутто-прибуток}}{\text{Сукупні активи}} \times \frac{\text{Сукупні активи}}{\text{Власний капітал}}$$

$$ROE = Ч_{чп} \times BER \times МК \quad (7.1) [3, \text{с.160}].$$

або

$$ROE = (1 - K_n) \times (1 - K_{пв}) \times BER \times МК \quad (7.2)$$

де $Ч_{чп}$ – частка чистого прибутку в загальній сумі брутто-прибутку;

K_n – коефіцієнт податкового вилучення прибутку;

$K_{пв}$ – рівень процентного вилучення прибутку;

BER – рентабельність сукупного капіталу;

МК – мультиплікатор капіталу.

Даний взаємозв'язок показує залежність між ступенем фінансового ризику і прибутковістю власного капіталу.

7.2 Аналіз ефективності використання власного капіталу

Аналіз ефективності використання власного капіталу характеризується його дохідністю (рентабельністю) – відношення суми прибутку до середньорічної суми основного і оборотного капіталу [2, с.163-164].

Показник рентабельності сукупного капіталу і його оборотністю відображається за формулою:

$$P_{\kappa} = \frac{\Pi}{K} + \frac{\Pi}{B} \times \frac{B}{K} \quad (7.3) [2, \text{с.163-164}].$$

де P_{κ} – рентабельність сукупного капіталу;

Π – прибуток;

K – середньорічна сума капіталу;

B – виручка від реалізації.

Рентабельність капіталу (активів) дорівнює добутку рентабельності продажів (P_{np}), коефіцієнт оборотності капіталу ($K_{об}$):

$$P_{\kappa} = P_{np} \times K_{об} \quad (7.4) [2, \text{с.163-164}]$$

Розрахунок впливу факторів на зміну рівня рентабельності:

$$P = \frac{\Pi}{K} = \frac{\Pi}{B} : (\Phi M + K_{об, \kappa}^{об}) = \frac{\Pi}{B} : \left(\frac{OF}{B} + \frac{OK}{B} \right) = \frac{\Pi}{OF + OK}, \quad (7.5) [2, \text{с.163-164}]$$

де ΦM – фондомісткість продукції;

$K_{об, \kappa}^{об}$ – коефіцієнт оборотності оборотних коштів.

7.3 Аналіз оборотності капіталу

Швидкість оборотності капіталу характеризується коефіцієнтом оборотності капіталу ($K_{об}$) і тривалістю одного обороту ($T_{об}$).

Коефіцієнт оборотності капіталу розраховується:

$$K_{об} = \frac{B}{K} \quad (7.6) [2, \text{с.165}]$$

Показник коефіцієнта оборотності капіталу капіталомісткість:

$$K_{\kappa} = \frac{K}{B} \quad (7.7) [2, \text{с.165}]$$

Тривалість обороту капіталу:

$$T_{об} = \frac{D}{K_{об}} = \frac{K \times D}{B} \quad (7.8) [2, \text{с.165}]$$

де D - кількість календарних днів в аналізованому періоді (рік – 360 днів, квартал – 90, місяць – 30).

Оборотність капіталу залежить від оборотності основного та оборотного капіталу. Чим більше частка основного капіталу, яка обертається повільно, тим нижчий коефіцієнт оборотності і вища тривалість обороту всього сукупного капіталу:

$$K_{об.с.к.} = \% OK \times K_{об.п.а.} \quad (7.9) [2, с.165]$$

$$T_{об.с.к.} = T_{об.п.а.} \times \% OK \quad (7.10) [2, с.165]$$

де $\% OK$ – частка оборотного капіталу в загальній сумі активів;

$K_{об.с.к.}$ – коефіцієнт оборотності поточних активів;

$K_{об.п.а.}$ – коефіцієнт оборотності основних активів;

$T_{об.с.к.}$ – тривалість оборотності сукупного капіталу;

$T_{об.п.а.}$ – тривалість оборотності основних активів.

Для розрахунку впливу коефіцієнта оборотності капіталу на зміну сукупної виручки (В) розраховують по формулі:

$$B = K \times K_{об} \quad (7.11) [2, с.166]$$

де K – середньорічна сума капіталу;

$K_{об}$ – коефіцієнт оборотності.

Рентабельність власного капіталу ($P_{вк}$) і рентабельність сукупного капіталу ($P_{ск}$) розраховується по формулі:

$$P_{вк} = P_{ск} \times MK \text{ або } P_{вк} = P_{пр} \times K_{об} \times MK \quad (7.12) [2, с.166]$$

де $P_{вк}$ – рентабельність власного капіталу;

$P_{ск}$ – рентабельність сукупного капіталу;

$P_{пр}$ – рентабельність продажу;

MK – мультиплікатор капіталу.

7.4 Контрольні питання

1. Які завдання аналізу власного капіталу ви знаєте?
2. Класифікація власного капіталу.
3. Проаналізуйте структуру і склад власного капіталу.
4. Як здійснюється аналіз прибутковості капіталу?
5. Як розраховується коефіцієнт оборотності капіталу?

ТЕМА 8 АНАЛІЗ ОБОРОТНОСТІ ОБОРОТНИХ ЗАСОБІВ

8.1 Значення, задачі і інформаційне забезпечення оборотності оборотних засобів

8.2 Контрольні запитання

8.3 Тестові завдання

8.4 Приклади розв'язання задач

8.5 Задачі для самостійного розв'язання

8.1 Значення, задачі і інформаційне забезпечення оборотності оборотних засобів

Мета аналізу оборотності оборотних засобів:

– оцінка здібностей підприємства отримувати дохід шляхом здійснення обороту «Гроші – Товар – Гроші»;

– оцінка умов управління оборотними коштами підприємства та його вплив на фінансовий стан підприємства.

Оборотні активи – грошові кошти та їх еквіваленти, що не обмежені у використанні, а також інші активи, призначені для реалізації чи споживання протягом операційного циклу чи протягом дванадцяти місяців з дати балансу. [3, с. 310].

Основними задачами аналізу оборотних активів є:

- вивчення зміни складу і структури оборотних активів;
- визначення основних джерел формування оборотних активів;
- оцінка ефективності використання оборотних активів;
- пошук резервів підвищення оборотності;
- розробка заходів щодо освоєння виявлених резервів.

Основними джерелами інформації для аналізу оборотного капіталу служать баланс, звіт про фінансові результати, примітки до фінансової звітності, облікові регістри за рахунками бухгалтерського обліку класів 2 «Запаси», 3 «Кошти розрахунки та інші активи» [3, с. 315].

Оборотні активи відображаються у балансі підприємства в таких статтях:

– *виробничі запаси* – вартість запасів, малоцінних та швидкозношуваних предметів, сировини, основних і допоміжних матеріалів, палива, покупних напівфабрикатів і комплектуючих виробів, запасних частин, тари, будівельних матеріалів та інших матеріалів, призначених для споживання в ході нормального операційного циклу;

– *поточні біологічні активи* – вартість поточних біологічних активів тваринництва (дорослі тварини на відгодівлі, птиця, звірі, кролики, дорослі тварини, молодняк тварин на вирощуванні і відгодівлі) в оцінці за справедливою або первісною вартістю, а також рослинництва (зернові, технічні, овочеві та інші культури) в оцінці за справедливою вартістю, облік яких ведеться за П(С)БО 30 «Біологічні активи»;

– *незавершене виробництво* – витрати на незавершене виробництво і незавершені роботи (послуги), а також вартість напівфабрикатів власного виробництва і заборгованість замовників за будівельними контрактами;

– *готова продукція* – запаси виробів на складі, обробка яких закінчена та які пройшли випробування, приймання, укомплектовані згідно з умовами договорів із замовниками і відповідають технічним умовам і стандартам. Продукція, яка не відповідає наведеним вимогам (крім браку), та роботи, які не прийняті замовником, показуються у складі незавершеного виробництва;

– *товари* – вартість товарів без суми торгових націнок, які придбані підприємствами для наступного продажу;

– *векселі одержані* – заборгованість покупців, замовників та інших дебіторів за відвантажену продукцію (товари), інші активи, виконані роботи та надані послуги, яка забезпечена векселями [3, с. 312];

– *дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги* – заборгованість покупців або замовників за продукції, товари, роботи або послуги (крім заборгованості, яка забезпечена векселем);

– *поточні фінансові інвестиції* – фінансові інвестиції на строк, що не перевищує один рік, які можуть бути вільно реалізовані в будь-який момент (крім інвестицій, які є еквівалентами грошових коштів);

– *грошові кошти та їх еквіваленти* – кошти в касі, на поточних та інших рахунках у банках, які можуть бути використані для поточних операцій, а також еквіваленти грошових коштів [3, с.312].

Прискорення оборотності оборотних засобів є фактором підвищення ефективності виробництва, збільшення його обсягів, раціонального використання фінансових ресурсів.

В операційному процесі виділяють оборотні кошти, які знаходяться в сфері виробництва (запаси) та в сфері обігу (дебіторська заборгованість, грошові кошти).

Оборотні кошти складаються з постійної частини та змінної частини.

В залежності від ступеня ризику вкладення капіталу виділяють оборотні кошти:

- з мінімальним ризиком вкладення (грошові кошти, короткострокові фінансові інвестиції);
- з малим ризиком вкладення (дебіторська заборгованість за винятком сумнівних боргів, виробничі запаси за винятком тих, які довго не використовуються, залишки готової продукції за винятком продукції, яка не користується попитом, незавершене виробництво);
- з високим ризиком вкладення (сумнівна дебіторська заборгованість, залежані запаси, готова продукція, яка не користується попитом).

Аналіз оборотних коштів розпочинають з вивчення змін в наявності та структурі оборотних коштів. Стабільна структура оборотних коштів свідчить про стабільність процесу виробництва та збуту продукції [3, с.312].

Способи вимірювання оборотності оборотних коштів:

- визначення числа оборотів, які здійснюють оборотні кошти за аналізований період;
- визначення коефіцієнта закріплення оборотних коштів;
- визначення швидкості обороту оборотних коштів.

Оборотні активи класифікуються за такими ознаками:

1. *По функціональній ролі* в процесі операційної діяльності:

– оборотні виробничі фонди:

а) сировина і матеріали. Сировина – це те, що дано природою або виготовлено у сільському господарстві. Матеріали – це те, що пройшло промислову обробку. Ця частина оборотного капіталу передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, є активним елементом створення його споживної вартості, становить його матеріальну основу. Наприклад, у галузях виробництва, які виготовляють предмети споживання, витрати на цю складову оборотного капіталу становлять значний відсоток у загальних витратах, на транспорті та у промисловості ці витрати відсутні;

б) допоміжні матеріали. Ця частина оборотного капіталу не передає свої природні властивості продукту, що виготовляється, і не бере безпосередньої участі у створенні споживчої вартості, але вона необхідна для нормального функціонування знарядь праці. До цієї групи включають паливно-енергетичні та мастильні матеріали;

в) інші складові оборотного капіталу. До них в основному належать ті знаряддя праці, які за своїми ознаками не включаються до основного капіталу, наприклад, малоцінний інвентар, інструменти, що швидко зношуються, запасні частини.

– *оборотні фонди* – кошти, що авансуються на наймання робочої сили, на оплату її праці. Це пов'язано з тим, що після реалізації товарів підприємець одержує гроші і сплачує працівникам їх заробітну плату. Кошти, авансовані підприємцем на наймання робочої сили, повністю повернуться до нього протягом одного кругообігу [3, с.313].

– *фонди обігу* – забезпечують реалізацію продукції, купівлю необхідних для виробництва ресурсів (готова продукція підприємства, а також його кошти: у розрахунках, на рахунках у банку, у касі тощо).

2. *По матеріально-речовинному змісту:* виробничі запаси (сировина, матеріали, паливо), товарні запаси, біологічні запаси; незавершене виробництво; готова продукція; розрахунки; кошти; інші оборотні активи.

3. *По практиці контролю, планування і управління:* нормовані; ненормовані.

До нормованих коштів відносяться, як правило, всі оборотні фонди, а також та частина фондів обігу, що знаходиться у вигляді залишків нереалізованої готової продукції на складі підприємства [3 с. 314].

До ненормованих коштів відносяться всі інші елементи фондів обігу, тобто відправлена споживачам, але ще не оплачена продукція, усі види коштів і розрахунків.

4. *За ступенем ліквідності:*

- абсолютно ліквідні кошти (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції);
- швидко реалізовувані (короткострокова дебіторська заборгованість, векселі одержані);
- повільно реалізовувані (запаси, інші оборотні активи).

5. *За ступенем ризику вкладення капіталу:*

- із мінімальним ризиком (кошти і їхні еквіваленти, поточні фінансові інвестиції);
- із малим ризиком (дебіторська заборгованість (за виключенням сумнівної); виробничі запаси (окрім залежаних), залишки готової продукції і товарів (окрім тих, що не користуються попитом);
- із середнім ризиком (незавершене виробництво; витрати майбутніх періодів [3, с.314];
- із високим ризиком (сумнівна дебіторська заборгованість; залежалі виробничі запаси; готова продукція і товари, що не користуються попитом; інші елементи оборотних коштів, що не увійшли в попередні групи).

6. *За стандартами обліку і відображення в балансі підприємства:* запаси, розрахунки, кошти, інші активи.

7. *По джерелах формування:* власні, позикові, залучені. Такий розподіл вказує джерела походження і форми надання підприємству оборотних коштів у постійне або тимчасове користування.

Коефіцієнт оборотності оборотних активів ($K_{об}$) характеризує розмір чистої виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) в розрахунку на одну гривню оборотного капіталу:

$$K_{об} = \frac{BP}{OA} \quad (8.1) [3, \text{с. 319}]$$

де BP – чиста виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

OA – середня вартість оборотних активів, визначається за формулою середньоарифметичної або хронологічної.

Коефіцієнт оборотності одночасно показує число оборотів оборотного капіталу за аналізований період і може бути розрахований розподілом кількості днів аналізованого періоду (D) на тривалість одного обороту в днях ($Об$):

$$K_{об} = \frac{D}{Об} \quad (8.2) [3, \text{с. 319}]$$

Оборотність оборотного капіталу в днях являє собою відношення середнього залишку оборотних активів і одноденної виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) ($BP_{одн.}$):

$$Об = \frac{OA}{BP_{одн}} \quad (8.3) [3, \text{с. 319}]$$

Враховуючи, що $BP_{одн} = \frac{BP}{D}$, отримаємо:

$$Об = OA \times \frac{D}{BP} \quad (8.4) [3, \text{с. 319}]$$

У формулу (8.2) підставимо вираження оборотності з формули (8.4), отримаємо:

$$K_{об} = \frac{BP}{OA} \quad (8.5) [3, \text{с. 319}]$$

Чим менша тривалість обороту оборотних активів, тим вище швидкість їх обороту.

Для отримання більш ґрунтовних висновків необхідно проаналізувати оборотність окремих статей оборотних активів.

Оборотність виробничих запасів у днях ($Об_{вз.}$) розраховується за формулою:

$$Об_{вз} = ВЗ \times \frac{Д}{С_{рп}} \quad (8.6) [3, с. 319]$$

де ВЗ – середня вартість виробничих запасів, тис. грн.;

С_{рп} – собівартість реалізованої продукції, тис. грн.

Аналогічно розрахуємо оборотність незавершеного виробництва (Об_{нв}):

$$Об_{нв} = НВ \times \frac{Д}{С_{рп}} \quad (8.7) [3, с. 319]$$

де НВ – середня вартість виробничих запасів, тис. грн.

Оборотність готової продукції визначається через чисту реалізацію (Об_{гп}):

$$Об_{гп} = ГП \times \frac{Д}{ВР} \quad (8.8) [3, с. 319]$$

де ГП – середня вартість виробничих запасів, тис. грн.

Розрахуємо коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (коефіцієнт оборотності за розрахунками). У процесі операційної діяльності підприємство надає товарний кредит для споживачів своєї продукції. Тобто існує розрив у часі між продажем товару і надходженням оплати за нього, внаслідок чого виникає дебіторська заборгованість.

Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості (К_{об.дз}) показує, скільки разів за період обернулися кошти, вкладені в розрахунки. Він обчислюється як відношення виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) до середнього розміру дебіторської заборгованості [3, с. 320]

$$K_{об.дз} = \frac{ВР}{ДЗ} \quad (8.9) [3, с. 320]$$

де ДЗ – сумарна за усіма складовим дебіторська заборгованість, тис. грн.

Час погашення дебіторської заборгованості (оборотність дебіторської заборгованості (Об_{дз}):

$$Об_{дз} = ДЗ \times ВР \quad (8.10) [3, с. 321]$$

У результаті уповільнення або прискорення обороту капіталу залучається (вивільняється) певна сума оборотних активів підприємства. Економічний ефект у результаті прискорення оборотності капіталу виражається у відносному вивільненні коштів із обороту, а також у збільшенні суми виручки і суми

прибутку. Для визначення цієї величини необхідно зміню оборотності оборотних активів (у днях) помножити на одноденну фактичну величину виручки від реалізації товарів, продукції, послуг [3, с.321].:

$$\pm \Delta OA = BP_{одн} \times (Об_1 - Об_0) \quad (8.11) [3, с. 322]$$

де $\pm \Delta OA$ – обсяг залучених (+) або вивільнених (-) оборотних активів підприємства, тис. грн.;

Об₁, Об₀ – оборотність активів у звітному і базовому періодах, дні.

Від оборотності оборотних активів підприємств залежать найважливіші показники їхньої операційної діяльності. Враховуючи залежність (8.5), щоб установити вплив коефіцієнта оборотності на зміну суми виручки від реалізації можна використовувати таку модель:

$$BP = K_{об} \times OA \quad (8.12) [3, с. 322]$$

Основним показником ефективності використання оборотного капіталу є оборотність. Додатковими показниками – рентабельність оборотних активів і тривалість фінансового циклу. Рентабельність оборотних активів (P_{oa}):

$$P_{oa} = \frac{ЧП}{OA} \quad (8.13) [3, с. 322]$$

де ЧП – чистий прибуток підприємства.

Взаємозв'язок між показниками рентабельності продаж (реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг)) (P_n) і швидкістю обороту оборотних активів виражається такою залежністю:

$$P_n = \frac{ЧП}{BP} = \frac{ЧП}{OA} \times \frac{OA}{BP} = \frac{P_{oa}}{K_{об}} \quad (8.14) [3, с. 322]$$

Операційний цикл (ОЦ) розраховується як сума оборотності виробничих запасів і дебіторської заборгованості (у днях) за формулою:

$$ОЦ = Об_{вз} + Об_{дз} \quad (8.15) [3, с. 322]$$

Фінансовий цикл (ФЦ) розраховується як різниця операційного циклу і оборотності кредиторської заборгованості (Об_{кз}), яка розраховується відношенням середньої кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги до одноденних витрат матеріальних виробничих запасів.

$$ФЦ = ОЦ - Об_{кз}; \quad (8.16) [3, с. 322]$$

Тривалість обороту запасів дорівнює часу збереження запасів на складі від часу надходження до передачі в виробництво. Чим менший цей період, тим менший за іншими рівними умовами виробничий цикл. Тривалість обороту запасів визначається:

$$\frac{\text{Середнє сальдо за рахункам виробничих запасів} \times \text{Дні періоду}}{\text{Сума використаних запасів за звітний період}}$$

На зміну оборотності оборотних засобів впливають чинники:

– зміна обсягу виручки від реалізації продукції, визначається за формулою:

$$\frac{\text{Середній залишок оборотних засобів за минулий рік}}{\text{Одноденна виручка за звітний рік} - \text{Оборотність оборотних засобів за минулий рік}}$$

Число оборотів, що здійснюють оборотні засоби за аналізований період визначається діленням доходу від реалізації на середню вартість оборотних засобів.

На практиці окремо обчислюють показники оборотності матеріальних оборотних засобів і засобів у розрахунках. Відповідно середні їх залишки визначаються за даними аналітичного балансу – діленням підсумків на початок і кінець аналізованого періоду.

Коефіцієнт закріплення оборотних коштів визначається діленням середньої вартості оборотних коштів на дохід від реалізації за аналізований період.

Він показує, яка величина оборотних коштів необхідна для того, щоб отримати обсяг реалізації продукції на 1 гривню.

Швидкість обороту оборотних коштів визначається часом (в днях), необхідним для здійснення всіх стадій їх кругообігу. Визначається діленням добутку середньої вартості оборотних коштів на число календарних днів у аналізованому періоді (місяць – 30 днів, квартал – 90 днів, рік – 360 днів) на дохід від реалізації [3, с. 325].

Прискорення оборотності призводить до вивільнення оборотних засобів, а сповільнення – до додаткового їх залучення в оборот підприємства.

Виділяють показники абсолютного та відносного вивільнення (додатково-залучених) оборотних засобів. Абсолютне вивільнення (чи залучення) коштів дорівнює різниці між величинами фактичних попередніх залишків і базових (за попередні періоди). Відносне вивільнення фактичних середніх залишків оборотних засобів, яка потрібна була б підприємству, якщо швидкість їх обороту була на рівні базового періоду.

8.2 Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте економічну сутність кругообігу оборотних коштів?
2. Як визначається грошовий потік від операційної діяльності?
3. Що відноситься до ліквідних оборотних активів?
4. Що таке коефіцієнт оборотності активів?
5. Назвіть які способи вимірювання оборотності оборотних коштів?
6. Як визначається число оборотів, що здійснюють оборотні кошти за аналізований період?
7. Як визначається коефіцієнт закріплення оборотних коштів?
8. Як визначається швидкість обороту оборотних коштів?
9. Як визначається коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості?

ТЕМА 9 ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА ЕКОНОМІЧНОГО АНАЛІЗУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

9.1. Організація аналізу зовнішньоекономічної діяльності.

9.2. Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

9.3 Аналіз раціональності використання засобів при здійсненні експортно-імпортних операцій

9.4 Контрольні запитання

9.5 Тестові завдання

9.6 Приклади розв'язання задач

9.7 Задачі для самостійного розв'язання

9.1 Організація аналізу зовнішньоекономічної діяльності

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів та іноземних суб'єктів господарської діяльності.

Зовнішньоекономічні зв'язки – це операції, пов'язані із обігом товарів, послуг, грошових коштів між різними валютними зонами [3, с.354].

Важливою особливістю сьогодення є стрімко зростаюча економічна взаємозалежність країн сучасного світу та інтенсивний розвиток міжнародних економічних відносин.

Основні принципи які стимулюють розвиток зовнішньоекономічних зв'язків:

- 1) нерівномірність економічного розвитку різних країн світу;
- 2) відмінності в людських ресурсах;
- 3) нерівномірність розміщення фінансових ресурсів;
- 4) характер політичних відносин;
- 5) різний рівень науково-технічного розвитку;
- 6) специфіка географічного положення, природних і кліматичних умов.

9.2 Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства

Предметом аналізу зовнішньоекономічної діяльності є причинно-наслідкові зв'язки процесів її здійснення.

Об'єктами аналізу зовнішньоекономічної діяльності є її економічні результати, які формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних факторів, що відображаються в системі економічних показників:

- макроекономічні показники зовнішньоекономічної діяльності;
- економічні результати зовнішньоекономічної діяльності підприємства: обсяги продаж, прибуток, рентабельність, підвищення якості продукції, зниження цін, впровадження нових технологій, завоювання нових ринків, розвиток реклами, маркетингу тощо.

Метою аналізу зовнішньоекономічної діяльності є виявлення резервів підвищення ефективності зовнішньоекономічної діяльності і розробка заходів щодо їх освоєння.

Основні завдання:

- оцінка результатів зовнішньоекономічної діяльності підприємства з виконанням бізнес-планів;
- характеристика досягнутих кількісних і вартісних рівнів експорту, реекспорту й імпорту товарів (послуг), оцінка їх динаміки;
- оцінка ступеню і якості виконання зобов'язань за експортними, реекспортними і імпортними операціями;
- оцінка раціональності використання коштів для здійснення зовнішньоекономічних зв'язків;
- аналіз фінансових результатів, фінансового стану і рентабельності підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічної діяльності [3, с. 362].

Нормативно-довідкова інформація містить:

- законодавчі й нормативні акти з питань договірних відносин ЗЕД, ціноутворенню у зовнішньоекономічних відносинах, регулювання експортно-імпортних операцій та іноземного інвестування;

– документи, що регулюють дотримання спеціальних режимів при експорту і імпорту продукції, її види, та встановлює відповідальність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності;

– методичні рекомендації із застосування чинного законодавства.

Виконання зобов'язань за вартістю (BZ_v) визначається за формулою:

$$BZ_v = \frac{\sum \Pi_{\phi} \times OB_{\phi}}{\sum \Pi_{\phi} \times OB_o} \quad (9.1) [2, \text{с. 198}]$$

де Π_{ϕ} , OB_{ϕ} – фактичні ціни і фактичний обсяг випуску товарів;

Π_o , OB_o – планові ціни і плановий обсяг випуску товарів.

Виконання зобов'язань експорту товарів за кількісним обсягом визначається за формулою:

$$BZ_{ov} = \frac{\sum OB_{\phi} \times \Pi_n}{\sum OB_n \times \Pi_n} \quad (9.2) [2, \text{с. 197}]$$

де $\sum OB_{\phi} \times \Pi_n$ – вартість експорту за звітом, перерахована за плановими цінами;

$\sum OB_n \times \Pi_n$ – планова вартість експорту.

Ступінь виконання зовнішньоекономічних контрактів за термінами поставок товарів визначається за формулою:

$$BZ_m = \frac{\sum KP_p}{\sum K_c} \times 100\% \quad (9.3) [2, \text{с. 197}]$$

де $\sum KP_p$ – вартість товарів у контрактах, які прострочені за рік

$\sum K_c$ – сума всіх контрактів за рік.

Виконання зобов'язань за якістю товарів визначається за формулою :

$$BZ_{\gamma} = \frac{\sum 3p}{\sum BT} \quad (9.4) [2, \text{с. 197}]$$

де $\sum 3p$ – сума задоволених рекламаций за зобов'язаннями поточного року

$\sum BT$ – вартість товарів за поточний період.

Вартість кредиту визначається по формулі:

$$Ц_K = \sum_{i=1}^n K_i \times T_i \times P_i \quad (9.5) [2, \text{с. 199}]$$

де $\sum_{i=1}^n K_i$ – сума кредиту;

T_i – термін погашення i -го кредиту;

P_i – величина річного відсотка i -го кредиту.

Середній термін погашення кредиту $\bar{T}$ визначається:

$$\bar{T} = \frac{\sum_{i=1}^n k_i \times T_i}{\sum_{i=1}^n k_i} \quad (9.6) [3, \text{с. 362}]$$

де k_i – частина i -го кредиту, що погашається за один рік, грн.

9.3 Аналіз раціональності використання засобів при здійсненні експортно-імпортних операцій

Виконання зобов'язань пов'язане з використанням засобів для оплати рахунків постачальників і оплатою накладних витрат з експорту й імпорту. Ці засоби одержують у формі кредитів банку і повинні використовуватися раціонально й ефективно.

При проведенні аналізу необхідно:

- вивчити обсяг засобів в операціях зовнішньоекономічних зв'язків. У результаті вивчається можливість прискорення оборотності засобів;
- досліджувати склад і структуру накладних витрат, для цього визначають доцільність витрат і резерви їх скорочення;
- визначити рівень ефективності зовнішньоекономічних операцій, для цього встановлюють фактори, що приводять до зміни показників ефективності і проводять пошук найбільш вигідних операцій.

Обсяг зовнішньоекономічних операцій в аналізі оцінюється з кругообігу засобів, вкладених у товари і кругообігу засобів у розрахунках.

Швидкість обороту засобів, що вказує час обороту з експортно-імпортних операціях визначається:

$$T_o = \frac{CЗ \times Д}{C} \quad (9.7)$$

де T_o – середня тривалість одного обороту, днів;

$CЗ$ – середній залишок товарів, грн.;

$Д$ – число днів у звітному періоді;

C – собівартість реалізованих товарів на зовнішньоекономічному ринку за звітний період, грн.

Тривалість обороту засобів у товарах залежить від:

- умов і місця реалізації;
- способу й організації перевезень товару;
- організації документообігу;
- структури товарних запасів.

Тривалість обороту засобів у розрахунках залежить від форми і порядку розрахунків і платежів.

Аналіз накладних витрат передбачає оцінку доцільності й обґрунтованості витрат з перевезенню товарів, їх збереженню і реалізації з урахуванням курсу валют.

Завершальним етапом аналізу є оцінка вигідності для підприємства експортно-імпортних операцій.

Показник ефективності реалізації експортно-імпортних товарів являє собою процентне вираження відносини нетто в іноземній валюті за реалізований товар, переліченої за офіційним курсом країни-експортера до собівартості в грошовій одиниці країни-експортера.

Ефективність експорту оцінюється з виторгу на 1 грн. витрат.

Ефективність імпорту розраховується:

$$E_{IM} = \frac{Ц_B \times 100}{Ц_{IM}} \quad (9.8)$$

де E_{IM} – відносний показник ефективності імпорту товарів, %;

$Ц_B$ – внутрішня ціна товару, грн.;

$Ц_{IM}$ – імпортна фактурна ціна товару, грн.

9.4 Контрольні запитання

1. Дати визначення зовнішньоекономічної діяльності підприємства.
2. Які об'єкти аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства ви знаєте?
3. Назвіть основні види зовнішньоекономічного аналізу?
4. Вкажіть основні прийоми, що використовуються в зовнішньоекономічному аналізі?
5. Проаналізуйте структуру експорту та імпорту підприємства.
6. Як використовується показник інтегрованості?
7. Які фактори впливають на обсяги реалізації експортної продукції?
8. Як впливають ціни та номенклатура експортної продукції на обсяги її реалізації?
9. Як визначається залежність виробництва від іноземних постачальників сировини, матеріалів, комплектуючих виробів?

ТЕМА 10. ОРГАНІЗАЦІЯ І МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

10.1 Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу інвестиційної діяльності підприємства

10.2. Методика інвестиційних проектів

10.3 Аналіз дохідності облігацій

10.4 Контрольні запитання

10.5 Тестові завдання

10.6 Приклади розв'язання задач

10.7 Задачі для самостійного розв'язання

10.1 Значення, інформаційне забезпечення і задачі аналізу інвестиційної діяльності підприємства

Метою аналізу інвестиційної діяльності підприємств є дослідження ключових (найбільш інформаційних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину процесу інвестування і впливають на структуру активів і пасивів балансу.

Об'єктами аналізу інвестиційної діяльності можуть бути:

- виробнича (галузева) структура капітальних вкладень підприємства, яка характеризує перспективи його майбутньої галузевої диверсифікації;
- технологічна структура капітальних вкладень – співвідношення витрат на будівельно-монтажні роботи (пасивна частина капітальних вкладень) і на придбання обладнання, машин, інструментів (активна частина);
- відтворювальна структура капітальних вкладень: співвідношення між вкладеннями в нове будівництво; у розширення діючих потужностей; у технічне переозброєння та реконструкцію [3,с.402].

Аналіз інвестиційної діяльності узагальнює процес накопичення, трансформації і використання аналітичної інформації про інвестиції і має ціль:

- оцінити поточний і перспективний стан процесу інвестування у діяльність підприємства;
- визначити можливі і доцільні темпи розвитку підприємства з позиції здійсненого інвестування;
- виявити доступні джерела грошових коштів і оцінити можливість та доцільність їх використання для процесу інвестування;
- оцінити та спрогнозувати фінансовий стан підприємства після здійснення процесу інвестування.

Із цих цілей аналізу випливає загальна задача аналізу, яка полягає в оцінці динаміки, ступеню виконання плану і пошуку резервів збільшення обсягів інвестицій та підвищення їх ефективності [3, с.402].

Задачі інвестиційної діяльності:

- обґрунтування розміру загальної величини короткострокових (поточних) і довгострокових інвестицій;
- обґрунтування розміру основного і оборотного капіталу у результаті прийняття керівництвом підприємства рішення про інвестування у короткострокові і довгострокові інвестиції;
- оцінка ефективності використання короткострокових та довгострокових інвестицій;
- обґрунтування і кількісне вимірювання факторів, що впливають на ефективність використання інвестицій;
- оцінка інвестиційної привабливості підприємств, визначення його рейтингу та ін.

Для реалізації мети і задач аналізу інвестиційної діяльності необхідно відповідне інформаційне забезпечення [3, с.402].

Інформаційне забезпечення (база) аналізу інвестиційної діяльності підприємства – сукупність інформаційних ресурсів, які характеризують об'єкти аналізу інвестицій і необхідні для досягнення поставленої мети аналізу.

За об'єктом вкладень інвестиції поділяються на фінансові та реальні.

Фінансові інвестиції – це вкладення коштів у різноманітні фінансові інструменти, такі як цінні папери, депозити, цільові банківські вклади, паї, частки, вкладення в статутні фонди інших підприємств.

Реальні інвестиції – це вкладення коштів у матеріальні та нематеріальні активи. До матеріальних об'єктів інвестування належать: будинки, споруди, обладнання, дорогоцінні метали, колекції, інші товарно-матеріальні цінності. До цієї групи включають інвестиції у відтворення й приріст основних фондів, які здійснюються у формі капітальних вкладень [3, с.402].

У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства застосовуються всі види аналізу: попередній, оперативний, ретроспективний.

У процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства інформаційними джерелами є форма 1 «Баланс» та форма 3 «Звіт про рух грошових коштів». Результати інвестиційної діяльності підприємства визначаються на основі аналізу змін на статтях першого розділу балансу «Необоротні активи», статті «Поточні фінансові інвестиції» другого розділу балансу та на окремих статтях форми 2 «Звіт про фінансові результати» («Дохід від участі у капіталі», «Інші фінансові доходи», «Втрати від участі в капіталі», «Інші витрати»). Рух коштів у результаті здійснення інвестиційної діяльності відображається на відповідних статтях другого розділу форми 3 «Звіт про рух грошових коштів» [3, с.402].

10.2. Методика інвестиційних проектів

Метод визначення чистої теперішньої вартості.

Чиста теперішня вартість проекту (NPV) – це різниця між величиною грошових потоків, що надходять у процесі експлуатації проекту, дисконтованих за прийнятною ставкою дохідності (r), та сумою інвестиції (IS):

$$NPV = \sum_{i=1}^m \frac{CF_i}{(1+r)^i} - IS \quad (10.1) [3, с.403]$$

де CF – грошовий потік в i -му періоді; m – кількість періодів експлуатації проекту. Ставка дохідності може залишатися стабільною протягом усього інвестиційного періоду, а може й змінюватися в кожному періоді.

Аналіз рентабельності проекту. Аналіз доцільності інвестування можна провести за допомогою визначення рівня рентабельності проекту (IR), розрахованого як відношення чистої теперішньої вартості до початкової суми інвестиції, і вираженого у відсотках:

$$IR = \frac{NPV}{IS} \times 100 \quad (10.2) [3, \text{с.403}]$$

де IR – рівень рентабельності проекту

NPV – різниця між величиною грошових потоків, що надходять у процесі експлуатації проекту,

IS – сума інвестицій.

За економічним змістом рентабельність є величиною прибутку, одержаного на кожну грошову одиницю вкладених у проект коштів. Рентабельність є відносним показником, а тому може застосовуватись для вибору одного з кількох інвестиційних проектів, які мають близькі значення чистої теперішньої вартості.

Аналіз внутрішньої норми прибутку це коефіцієнт дисконтування, за якого чиста теперішня вартість проекту дорівнюватиме нулю. Внутрішня норма прибутку показує той мінімальний рівень дохідності проекту, за якого він не даватиме ні доходів, ні збитків, тобто є точкою беззбитковості даного проекту. Внутрішню норму прибутку (d) знаходять як невідому величину з рівняння:

$$\sum_{i=1}^m \frac{CF_i}{(1+r)^i} = IS \quad (10.3) [3, \text{с.403}]$$

Ця формула є рівнянням з одним невідомим ci , яке розв'язується математичними методами або за таблицями приведеної вартості та фіксованих рентних платежів, що уможливорює спрощення розрахунків.

Фінансові інвестиції передбачають одержання прибутків від вкладення капіталу в інвестиційні цінні папери – облігації, акції, паї, внески тощо. У процесі формування портфеля фінансових інвестицій підприємству необхідно насамперед проаналізувати співвідношення таких основних характеристик, як дохідність та рівень ризику.

Дохідність цінних паперів залежить від двох чинників:

- ♦ очікуваної норми дохідності;

♦ норм та правил оподаткування доходів від операцій з цінними паперами.

Ризик вкладення капіталу в цінні папери не однорідний за своїм змістом, тому його треба визначати як сукупність основних ризиків, на які наражається інвестор у процесі придбання та зберігання цінних паперів, а саме: ризик ліквідності цінних паперів; ризик їх дострокового відкликання; інфляційний ризик; відсотковий, кредитний та діловий ризик; ризик, пов'язаний із тривалістю періоду обігу цінного паперу [3, с.404].

Рішення щодо купівлі чи продажу певних фінансових інструментів необхідно приймати після ретельного аналізу та обчислення як рівня їхньої дохідності, так і рівня ризиковості. Ми спочатку розглянемо методику аналізу дохідності фінансових інвестицій, а вже потім – основні підходи до аналізу ризиків.

Фінансові інвестиції характеризуються такими показниками, як ринкова ціна (P), внутрішня (теоретична або розрахункова) вартість (V), рівень дохідності (норма прибутку). Значення ринкової ціни та внутрішньої вартості часто не збігаються, оскільки кожний інвестор має власні міркування щодо внутрішньої вартості цінного паперу, покладаючись на свої суб'єктивні очікування та на результати проведеного ним аналізу.

Ринкова ціна – це задекларований показник, що об'єктивно існує на ринку. Ціна цінного паперу відображається у відповідних котируваннях і називається курсовою ціною. У будь-який момент часу на ринку існує тільки одна ціна для певного фінансового інструменту [3, с.402].

Внутрішня вартість фінансової інвестиції – це розрахунковий показник, а тому він залежить від тієї аналітичної моделі, на базі якої проводяться обчислення. Унаслідок цього в будь-який момент часу цінний папір може мати кілька значень внутрішньої вартості, причому теоретично їхня кількість дорівнює кількості учасників ринку, які користуються різними моделями. Отже, оцінка внутрішньої вартості є до певної міри суб'єктивною.

У процесі аналізу співвідношення ринкової ціни та внутрішньої вартості визначається доцільність тих чи інших управлінських рішень щодо конкретного цінного паперу. Якщо внутрішня вартість цінного паперу, що її розраховано

потенційним інвестором, є вищою за поточну ринкову ціну, то такий папір вигідно в даний момент придбати, оскільки його недооцінили на ринку. Якщо з погляду конкретного учасника ринкова ціна цінного паперу перевищує його внутрішню вартість, то немає сенсу купувати такий папір, оскільки його ціну завищено. Водночас таке співвідношення ціни та вартості вказує на те, що його вигідно продати, коли він уже є в портфелі інвестора. Якщо ринкова ціна та внутрішня вартість цінного паперу збігаються, то це означає, що операції спекулятивного характеру (з метою одержання доходу від різниці між ціною продажу та купівлі) навряд чи можливі [3, с. 405].

У сучасній економічній літературі існують різні підходи до визначення внутрішньої вартості фінансових інструментів, але на практиці найбільш поширеною є фундаменталістська теорія, згідно з якою внутрішня вартість цінних паперів розраховується за формулою [3, с. 404]:

$$V(t) = \sum_{i=1}^m \frac{CF_i}{(1+r)^i} \quad (10.4)$$

де $V(t)$ – внутрішня вартість цінних паперів у момент t ;

CF_i – очікуваний потік відсоткових виплат за цінним папером в i -й період ($i = 1, n$);

d – прийнятна або очікувана дохідність цінного паперу (норма прибутку).

Наведену модель можна використати для розв'язання різних задач, що постають під час прийняття інвестиційних рішень. Спираючись на модель, інвестор може розрахувати внутрішню вартість інвестиції за різних значень вихідних параметрів (грошових потоків та норми прибутку) у процесі імітаційного моделювання.

10.3 Аналіз дохідності облігацій

Облігації належать до класу боргових цінних паперів, які є зобов'язаннями емітента, розміщеними на фондовому ринку з метою запозичення грошей на певних умовах. Облігації різняться за умовами емісії, характером і термінами обігу, способами забезпечення та виплати доходу.

Залежно від цих характеристик виділяють облігації з нульовим купоном, облігації з фіксованою або змінною купонною ставкою, безвідкличні та

відкличні облігації. Відповідно до виду облігації модифікується й аналітична модель (10.5), за якою проводиться розрахунок внутрішньої вартості та норми прибутку [3, с. 198].

Облігації з нульовим купоном належать до дисконтних цінних паперів. Така облігація генерує грошовий потік лише один раз, дохід інвестор отримує в момент погашення за формулою [3, с. 199]:

$$V(t) = \frac{N}{(1+d)^n} \quad (10.5)$$

де $V(t)$ – внутрішня вартість цінних паперів у момент t ;

N – номінальна сума облігації, яка виплачується за її погашення;

n – тривалість періоду до погашення облігації (роки).

Облігації з фіксованою купонною ставкою. Облігації які передбачені виплатами відсотків у розрахунку на номінальну суму інвестицій називаються купонними. Виплати тут здійснюються за купонами, відрізними талонами з указаною величиною купонної ставки. Розрізняють облігації з фіксованою купонною ставкою та з плаваючою, яка може змінюватися протягом періоду обігу. Купонні облігації можуть продаватися як за номінальною вартістю, так і з дисконтом або премією залежно від кон'юнктури ринку та їхньої привабливості для інвесторів. Тому за облігаціями з фіксованою купонною ставкою очікуваний дохід інвестора складається з двох частин:

- ◆ рівномірних за періодами надходжень відсоткових виплат, обіцяних емітентом;
- ◆ імовірних капітальних прирощень (збитків) унаслідок зміни ринкової ціни облігації.

Базова модель у такому разі має вигляд [3, с. 199]:

$$V(t) = \sum_{i=1}^n \frac{k \times N}{(1+d)^i} + \frac{N}{(1+d)^n} \quad (10.6)$$

де $V(t)$ – внутрішня вартість цінних паперів у момент

k – купонна ставка облігації;

N – номінальна сума облігації, яка виплачується за її погашення.

Облігації з плаваючою купонною ставкою. Якщо рівень купонної ставки не зафіксовано і вона змінюється залежно від рівня інфляції чи ставки відсотка за кредитами, то такі цінні папери називаються облігаціями з плаваючою купонною ставкою. Внутрішня вартість таких облігацій обчислюється за формулою:

$$V(t) = \sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i} + \frac{N}{(1+d)^n} \quad (10.7) [3, \text{с. 199}]$$

де CF_i , — грошові потоки, що їх генерує облігація в i -му періоді.

Процедура аналізу облігацій з плаваючою купонною ставкою не відрізняється від описаних вище, за винятком того, що грошовий потік у кожному із періодів може змінюватися.

Відкличні облігації. Облігації, умови випуску яких передбачають право емітента погасити їх до закінчення періоду обігу, називаються відкличними. У процесі аналізу дохідності відкличних облігацій до уваги береться не номінал облігації, а її викупна ціна (ціна дострокового відкликання), тобто ціна, за якою емітент викупляє облігацію до настання строку погашення. Як правило, за дострокового відкликання викупна ціна облігацій не збігається з їх номіналом.

Підприємство може вдатися до дострокового продажу цінних паперів з різних причин, наприклад у разі активного підходу до управління портфелем цінних паперів. Іноді цінні папери продають достроково для підтримування ліквідності, а іноді – через необхідність реструктуризації активів.

За умови дострокового відкликання (або продажу) дохідність цінного паперу за період зберігання обчислюється за формулою [3, с. 199]:

$$\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i} + \frac{N}{(1+d)^n} = P \quad (10.8)$$

де n — кількість періодів, протягом яких облігація була в обігу; P — викупна ціна або поточна ринкова ціна, за якою облігацію можна продати; d — дохідність цінного паперу до моменту відкликання або за період зберігання (невідома величина). Отже, формула (10.8) є рівнянням з одним невідомим d ,

адже всі інші величини, у тому числі й викупна ціна P , є відомими. Аналіз дохідності таких облігацій проводять так само, як і в попередніх прикладах.

Крім уже названих, на ринку можуть обертатися безстрокові облігації, які передбачають невизначено тривалий час виплати доходів за фіксованою чи плаваючою ставкою. У такому разі методи обчислення внутрішньої вартості облігації не відрізняються від аналогічних розрахунків щодо акцій (див. далі).

Акція – це цінний папір, що засвідчує право власника на участь у власному капіталі підприємства. Акції належать до класу пайових цінних паперів, випускаються недержавними організаціями і не мають обмеженого терміну обігу. Номінальна вартість акції може бути різною, але в більшості випадків емітенти віддають перевагу випуску акцій невеликого номіналу, що дає змогу розширити ринок та підвищити ліквідність таких акцій. Як правило, номінал акції не відображає її реальної вартості, тому для аналізу дохідності акцій використовують курсову, тобто поточну ринкову ціну [3, с. 199].

Курсова ціна акцій залежить від різноманітних чинників: величини та динаміки дивідендів, загальної кон'юнктури ринку, ринкової норми прибутку. На курс акцій можуть суттєво вплинути управлінські рішення щодо реструктуризації компанії-емітента. Так, наприклад, рішення про злиття компаній здебільшого значно підвищують курсову ціну їхніх акцій. Хоч внутрішню вартість акцій можна визначити різними способами, все ж усі вони базуються на одному засадному принципі, який полягає в порівнюванні генерованих даним цінним папером доходів з ринковою нормою прибутку. Показником дохідності може бути або рівень дивідендів, або величина чистого прибутку в розрахунку на одну акцію. Другий показник використовують тоді, коли дивіденди з певних причин не виплачують, а одержаний прибуток повністю реінвестують, наприклад у процесі становлення, розширення чи реорганізації акціонерного підприємства [3, с. 199].

Прийняття управлінських рішень щодо доцільності придбання акції базується на результатах порівняльного аналізу її поточної ринкової ціни з теоретичною (внутрішньою) вартістю. Внутрішню вартість акції можна

розрахувати різними методами, але найпоширенішою залишається розглянута вище модель оцінки майбутніх надходжень, яка трансформується залежно від прогнозованої динаміки виплати дивідендів на акції.

Акції з постійними (сталими) дивідендами. Якщо сума дивідендів, які виплачують власнику акції, є сталою величиною, то базова модель перетворюється на формулу (10.5) суми членів нескінченно спадної геометричної прогресії:

$$V(t) = \frac{E}{d} \quad (10.9)$$

де E – грошовий потік у вигляді дивідендів; d – середньо-ринкова (або інша прийнята) норма дохідності. Аналогічно розраховується вартість безстрокових облігацій.

Акції з дивідендами, що рівномірно зростають. Якщо дивіденди, що їх виплачують власникам акцій, постійно та рівномірно зростають, то на внутрішню вартість таких цінних паперів впливатимуть базова величина дивідендів (E) та темпи їх приросту (h). Базова модель у цьому випадку матиме вигляд [3, с. 199]

$$V(t) = \sum_{i=1}^{\infty} \frac{E(1+h)^j}{(1+d)^j} \quad (10.10) [3, \text{с. 200}]$$

Після певних математичних перетворень одержують формулу, відому як модель М.Гордона, яка є справедливою за умови, коли середньоринкова норма прибутку вища за темпи приросту дивідендів, тобто за $d > h$ [3, с. 200]:

$$V(t) = \frac{E(1+h)}{(d-h)} \quad (10.11)$$

У процесі прийняття управлінських рішень щодо фінансових інвестицій можна використати такий показник, як період окупності цінного паперу, відомий в економічній літературі як аналіз дюрації. Порівняльний аналіз дюрації кількох цінних паперів та (або) періоду окупності капітальних вкладень уможливить вибір найприйнятнішого варіанта інвестування коштів.

Середньозважений строк погашення (дюрація) – це міра приведеної вартості окремого цінного паперу або портфеля цінних паперів, за допомогою

якої вимірюється середня тривалість періоду, протягом якого всі потоки доходів, генерованих цінним папером, надходять до інвестора. Дюрація показує період окупності цінного паперу, тобто час повернення коштів, витрачених на його придбання. За економічним змістом поняття дюрації цінного паперу аналогічне поняттю періоду окупності реальних інвестицій.

Дюрація визначається як відношення приведеної вартості суми всіх очікуваних потоків доходів, генерованих цінним папером (зважених за часом надходження), до ринкової ціни цінного паперу. Дюрація D обчислюється за формулою (роки) [3, с. 199]:

$$D = \frac{\sum_{i=1}^n \frac{CF_i}{(1+d)^i} + \frac{Nn}{(1+d)^n}}{P} \quad (10.12)$$

де CF_i , – очікувані потоки відсоткових доходів в i -й період ($i = 1, n$);

i – періоди проведення виплат;

n – загальна кількість періодів;

d – ставка дисконтування;

N – номінальна сума боргу (або ціна продажу);

P – дисконтована ціна цінного паперу.

Для обчислення дюрації цінного паперу необхідно послідовно розрахувати грошовий потік, коефіцієнт дисконтування, чисту теперішню (приведену) вартість та її зважене значення. На завершальному етапі діленням зваженої теперішньої вартості на ринкову вартість цінного паперу визначають величину дюрації.

Якщо цінний папір генерує потік грошових коштів лише один раз – у момент його погашення, то його дюрація дорівнює періоду обігу. Наприклад, трирічний депозитний сертифікат з умовою виплати основної суми і відсотків після закінчення періоду обігу та проданий за номінальною вартістю, має дюрацію 3 роки. Але для всіх цінних паперів, за якими виплати проводяться кілька разів до досягнення строку погашення, дюрація буде коротшою за тривалість періоду обігу.

10. 4 Контрольні запитання

1. Охарактеризуйте основні напрями інвестиційної діяльності підприємства.
2. Який вид інвестиційної діяльності є пріоритетним для підприємства і чому?
3. Назвіть переваги та недоліки методу чистої теперішньої вартості.
4. У чому полягає зміст методу визначення внутрішньої норми прибутку інвестиційного проекту?
5. Що характеризує період окупності інвестиційного проекту?
6. Яка базова модель використовується для визначення дохідності облігацій?
7. Назвіть складові очікуваної норми дохідності цінного паперу.
8. На які основні види ризиків наражається інвестор у процесі придбання та зберігання цінних паперів?
9. Що показує дюрація цінного паперу?
10. Який коефіцієнт використовується для аналізу ефективності управління диверсифікованим портфелем цінних паперів?

ТЕМА 11 ОРГАНІЗАЦІЯ ТА МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

11.1 Інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів на підприємстві

11.2. Значення, задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів.

11.3 Аналіз складу та динаміки прибутку

11.4 Контрольні запитання

11.5 Тестові завдання

11.6 Приклади розв'язання задач

11.7 Задачі для самостійного розв'язання

11.1 Інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів на підприємстві

Об'єктами аналізу фінансових результатів є динаміка, структура та якість фінансових результатів, показники рентабельності діяльності підприємства, резерви збільшення прибутку та рентабельності.

Джерела інформації щодо організації аналізу фінансових результатів діяльності підприємства:

1. Баланс, ф.1
2. Звіт про фінансові результати, ф.2
3. Звіт про рух грошових коштів, ф.3
4. Звіт про власний капітал, ф.4
5. Річна фінансова звітність, ф.5

Відповідно до НП(С)БО 1, прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов'язані з ними витрати.

Для оцінки фінансового результату і ефективності діяльності підприємства використовують систему аналітичних показників прибутку [3, с. 91]:

- валовий прибуток (збиток) розраховується як різниця між чистим доходом від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) і собівартістю реалізованої продукції(товарів, робіт, послуг);
- прибуток (збиток) від операційної діяльності визначається як алгебраїчна сума валового прибутку (збитку), іншого операційного доходу, адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат;
- прибуток (збиток) від звичайної діяльності до оподаткування визначається як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від основної діяльності, фінансових та інших доходів (прибутків), фінансових та інших витрат (збитків);
- прибуток від звичайної діяльності визначається як різниця між прибутком від звичайної діяльності до оподаткування. Збиток від звичайної діяльності дорівнює збитку від звичайної діяльності до оподаткування;
- чистий прибуток (збиток) розраховується як алгебраїчна сума прибутку (збитку) від звичайної діяльності та надзвичайного прибутку, надзвичайного збитку та податків з надзвичайного прибутку [3,с. 91]:

11.2. Значення, задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів.

Значення аналізу фінансових результатів впливає з основних функцій, які виконує прибуток підприємства:

- отримання прибутку є вихідним мотивом створення підприємства;
- його розмір визначає рівень віддачі (ефективність) авансованих коштів і прибутковості вкладень в активи підприємства;
- отриманий прибуток виступає індикатором успішності основної діяльності підприємства;
- він є основою прийняття інвестиційних рішень;
- прибуток виступає джерелом самофінансування підприємства і винагороди власникам капіталу [3, с. 92].

Відповідно до цілі, перед аналізом фінансових результатів постають такі задачі:

- систематичний моніторинг виконання планів одержання прибутку, оцінка їх обґрунтованості;
- виявлення факторів формування показників прибутку та розрахунки їхнього впливу;
- вивчення складових і оцінка динаміки фінансових результатів;
- виявлення резервів збільшення суми прибутку (подолання збитковості – якщо це має місце в діяльності підприємства);
- розробка заходів щодо освоєння резервів росту фінансових результатів підприємства в перспективі.

Основні задачі аналізу фінансових результатів є оцінка основної діяльності прибутку і виявлення резервів його росту протягом поточного часу або в перспективі.

Фінансові результати підприємства характеризуються сумою отриманого прибутку та рівнем рентабельності.

Прибуток підприємства одержують головним чином від реалізації продукції, а також від інших видів діяльності (це передача ОФ в оренду; комерційна діяльність на фондовому та валютному ринках тощо).

Прибуток – це частина чистого доходу, створеного в процесі виробництва і реалізованого в сфері обігу, яку безпосередньо одержує підприємство.

Тільки після продажу продукції чистий дохід набуває форми прибутку. Кількісно вона являє собою різницю між виторгом і повною собівартістю реалізованої продукції. Чим більше підприємство реалізує рентабельної продукції, тим більше воно одержує прибутку та тим кращий його фінансовий стан. Тому фінансові результати прибутковості підприємства варто вивчати в тісному зв'язку з виробництвом і реалізацією продукції.

Обсяг реалізації, величина прибутку та рівень рентабельності залежать від:

- виробничо-господарської діяльності підприємства;
- збутової діяльності підприємства;
- комерційної діяльності підприємства.

Ці показники характеризують усі сторони господарювання. У цьому зв'язку основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

1. Систематичний контроль за виконанням планової реалізації продукції й отриманого прибутку;
2. Визначення впливу як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів на обсяг реалізації продукції та фінансові результати;
3. Виявлення резервів збільшення обсягу реалізації продукції та суми прибутку;
4. Оцінка роботи підприємства зі збільшення обсягу виробництва продукції, її реалізації та рівня рентабельності;
5. Розробка заходів щодо використання виявлених резервів.

Вони є витратами того звітного періоду, у якому виникнули. Нарешті, склад собівартості реалізації визначається відповідно до економічного змісту цієї категорії.

Розділ II цього звіту – елементи операційних витрат – дозволяє здійснити необхідний аналіз структури витрат на виробництво, управління, збут і інших операційних витрат, з економічних елементів і використовується для упорядкування звіту про рух коштів (при коригуванні суми нерозподіленого прибутку на негрошові статті. Зокрема на суму амортизації) [3, с. 94]:

Розділ III звіту про фінансові результати «Розрахунок прибутковості акцій» стосується тільки акціонерних товариств. Прості або потенційно прості акції яких відкрито продаються і купуються на фондових біржах, у тому числі таких товариств, що знаходяться в процесі випуску зазначених акцій.

Для аналізу впливу факторів операційної діяльності на валовий прибуток підприємства можна використати такий алгоритм:

$$ВП = K \times (Ц_{од} - C_{од.ум.зм}) - B_{ум.пост.} \quad (11.1) [3, с. 95]$$

де ВП – валовий прибуток, грн.;

K – кількість реалізованої продукції (шт. або інші натуральні одиниці);

$Ц_{од.}$ – оптова ціна одиниці продукції, грн./од.;

$C_{од.ум.зм.}$ – умовно змінні витрати на одиницю продукції, грн./од.

Точка беззбитковості є розрахунком суми покриття (маржинального прибутку). Маржинальний прибуток (МП) – це показник, який характеризує частину виручки, що спрямовується на заміщення умовно постійних витрат і формування валового прибутку:

$$МП = ВП + В_{ум. пост.} \quad (11.2) [3, с. 100]$$

де ВП – валовий прибуток підприємства;

$V_{ум.пост.}$ – умовно постійні витрати підприємства.

Маржинальний прибуток (МП) також дорівнює різниці між виручкою від реалізації продукції та умовно змінними витратами:

$$MP = BP - B_{ум. зм.} \quad (11.3) [3, с. 100]$$

де ВР – виручка від реалізації продукції;

$V_{ум.зм.}$ – умовно змінні витрати підприємства.

Сума покриття розраховується на обсяг реалізації, так і на одиницю продукції. Це різниця між оптовою ціною ($C_{од.}$) та умовно змінними витратами на виробництво одиниці продукції ($C_{од.ум.зм.}$).

$$МП_{од} = Ц_{од} - C_{од. ум. зм.} \quad (11.4) [3, с. 100]$$

де МПод. – маржинальний дохід на одиницю продукції, грн./од.

Проведемо заміну факторів у формулі:

$$ВП = K \times МП_{од} - B_{ум. пост.} \quad (11.5) [3, с. 100]$$

Наступним етапом розрахунку точки беззбитковості є визначення показника покриття ($\Pi_{п}$):

$$\Pi_{п} = 1 - \frac{\text{змінні витрати}}{\text{чиста виручка від реалізації}} \quad (11.6) [3, с. 100]$$

Виручка від реалізації в точці беззбитковості розраховується як відношення між величиною постійних витрат та показником покриття:

$$BP = \frac{B_{ум. пост.}}{\Pi_{п}} \quad (11.7) [3, с. 100]$$

Для аналізу фінансового результату операційної діяльності ($\Phi P_{од.}$) використовують таку модель:

$$\Phi P_{од.} = ВП + IOД - АВ - ВЗ - IOB, \quad (11.8) [3, с. 100]$$

де ВП – валовий прибуток (Сф. 2 стр. 050/055 = Нф.2 стр.2090/2095);

ІОД – інший операційний дохід (Сф. 2 стр. 060 = Нф.2. стр. 2120);

АВ – адміністративні витрати (Сф. 2 стр. 070 = Нф. стр. 2130);

ВЗ – витрати на збут (Сф. 2 стр. 080 = Нф.стр. 2150);

ІОВ – інші операційні витрати (Сф. 2 стр. 090 = Нф. стр. 2180).

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1) аналітичний – виявлення і кількісна оцінка резервів;

2) організаційний – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційних, економічних і соціальних заходів, які мають забезпечити використання виявлених резервів;

3) функціональний – практична реалізація заходів і контроль їх виконання.

Можливими резервами збільшення прибутку є:

- збільшення обсягу випуску продукції (робіт, послуг);
- зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції;
- економія і раціональне використання коштів на оплату праці робітників та службовців;
- запровадження досягнень науково-технічного прогресу, в результаті чого зростає продуктивність праці.

11.3 Аналіз складу та динаміки прибутку

При аналізі складу та динаміки прибутку використовуються такі показники прибутку:

- прибуток від звичайної діяльності (балансовий прибуток) ;
- прибуток від реалізації продукції, робіт, послуг;
- прибуток від іншої реалізації.

Чистий прибуток – той прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків, економічних санкцій і відрахувань у благодійні фонди.

У процесі аналізу необхідно вивчити:

- склад балансового прибутку;

- його структуру;
- динаміку;
- виконання плану за звітний рік.

Для вивчення динаміки прибутку варто враховувати інфляційні фактори зміни її суми. Для цього виторг коректують на середньозважений індекс зростання цін на продукцію підприємства, а витрати за реалізованою продукцією зменшуються на їхній приріст у результаті підвищення цін за спожиті ресурси за аналізований період. Загальний фінансовий результат звітної періоду відображається в розгорнутому вигляді та являє собою алгебраїчну суму прибутку (збитку) від реалізації продукції, робіт та послуг; від реалізації основних засобів, нематеріальних активів та іншого майна й результату від фінансової та іншої діяльності.

Основну частину прибутку підприємство одержує від реалізації продукції та послуг. У процесі аналізу вивчається динаміка виконання плану прибутку від реалізації продукції та визначаються фактори зміни її суми.

Прибуток від реалізації продукції в цілому по підприємству залежить від 4 факторів :

- обсяг реалізації продукції;
- її структури;
- собівартості;
- середньореалізаційних цін.

Обсяг реалізації продукції може мати як позитивний, так і негативний вплив на величину прибутку. Збільшення обсягу продажу продукції з більш її високим рівнем рентабельності приводить до пропорційного збільшення прибутку.

Якщо ж продукція є збитковою, то при збільшенні обсягу реалізації зменшується сума прибутку.

Структура товарної продукції також може мати як позитивний, так і негативний вплив на суму прибутку. Якщо збільшується частка більш рентабельної продукції, збільшується і сума прибутку, і навпаки.

Чистий дохід від реалізації продукції		2000		
—				
Собівартість реалізованої продукції		2050		
—				
Валовий прибуток (збиток) від реалізації продукції		2090 (2095)		
—				
Адміністративні витрати	+	Витрати на збут	+	Інші операційні витрати
2130		2150		2180
=				
Фінансовий результат від операційної діяльності - прибуток (збиток)		2190 (2195)		
+				
Доходи від участі в капіталі та інші фінансові доходи, інші доходи	—	Фінансові витрати, витрати від участі в капіталі, інші витрати		
2200, 2220, 2240		2250, 2255, 2270		
=				
Фінансовий результат до оподаткування - прибуток (збиток)		2290. (2295)		
—				
Витрати з податку на прибуток		2300		
+				
Прибуток збиток від припиненої діяльності після оподаткування		2305		
=				
Чистий фінансовий результат прибуток (збиток)		2350 (2355)		

Рис. 11.1 Формування фінансового результату – чистого прибутку (збитку) підприємства згідно НП(С)БО 1

Собівартість продукції і прибуток перебувають в зворотно-пропорційній залежності: зменшення собівартості продукції приводить до збільшення суми прибутку, і навпаки. Рівень середньореалізаційних цін і сума прибутку перебувають в прямо пропорційній залежності: при збільшенні рівня середньореалізаційних цін сума прибутку збільшується і навпаки. Розрахунок впливу цих факторів на суму прибутку можна виконати способом ланцюгових підстановок. Якщо порівняти суму прибутку планову й умовну, (обчислену за фактором обсягу й асортименту продукції, але при планових цінах і плановій собівартості продукції,) то довідаємося, наскільки вона змінилася на рахунок обсягу та структури реалізованої продукції. Щоб розрахувати вплив тільки обсягу продажу, необхідно плановий прибуток помножити на відсоток перевиконання і результат розділити на сто.

Потім можна визначити вплив структурного фактору: необхідно від першого результату відняти другий. Зміна суми прибутку за рахунок відпускних цін на продукцію встановлюється зіставленням фактичного виторгу з умовним, який би підприємство одержало за фактичний обсяг реалізації продукції при планових цінах.

Ці ж результати можна одержати і способом ланцюгових підстановок, поступово замінюючи планову величину кожного фактору фактичною.

Спочатку потрібно знайти суму прибутку при фактичному обсязі продажу та плановій величині інших факторів.

Для цього варто розрахувати відсоток виконання плану з реалізації продукції, а потім планову суму прибутку скорегувати на цей відсоток.

У процесі аналізу варто також проаналізувати виконання плану й динаміку прибутку від реалізації окремих видів продукції, і величина яких залежить від трьох факторів першого порядку:

- обсягу продажу продукції;
- собівартості;
- середньої реалізаційної ціни.

Факторна модель прибутку від реалізації продукції окремих видів має такий вигляд:

$$\Pi = V\Pi_i (\text{Ц}_i - \text{С}_i) \quad (11.9)$$

де $V\Pi_i$ – обсяг продажу;

С_i – собівартість;

Ц_i – середня реалізаційна ціна.

Вплив цих факторів на величину прибутку можна також розрахувати способом ланцюгових підстановок:

$$\Pi_{\text{нл}} = V\Pi_{\text{нл}} (\text{Ц}_{\text{нл}} - \text{С}_{\text{нл}}) \quad (11.10)$$

$$\Pi_{1\text{усл}} = V\Pi_{\text{ф}} (\text{Ц}_{\text{нл}} - \text{С}_{\text{нл}}) \quad (11.11)$$

$$\Pi_{2\text{усл}} = V\Pi_{\text{ф}} (\text{Ц}_{\text{ф}} - \text{С}_{\text{нл}}) \quad (11.12)$$

$$\Pi_{\text{ф}} = V\Pi_{\text{ф}} (\text{Ц}_{\text{ф}} - \text{С}_{\text{ф}}) \quad (11.13)$$

Також можна визначити приріст прибутку залежно від обсягу виробництва середньої реалізаційної ціни та собівартості:

$$\Delta \Pi_{\text{заг}} = \Pi_{\text{ф}} - \Pi_{\text{нл}}, \quad (11.14)$$

$$\Delta \Pi_{\text{врп}} = \Pi_{1\text{усл}} - \Pi_{\text{нл}} \quad (11.15)$$

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = \Pi_{2\text{усл}} - \Pi_{1\text{усл}} \quad (11.16)$$

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = \Pi_{\text{ф}} - \Pi_{2\text{усл}}. \quad (11.17)$$

Приріст прибутку за рахунок впливу зазначених вище факторів можна також визначити методом абсолютної різниці:

$$\Delta \Pi_{\text{врп}} = (V\Pi_{\text{ф}} - V\Pi_{\text{нл}}) \times (\text{Ц}_{\text{нл}} - \text{С}_{\text{нл}}) \quad (11.18)$$

$$\Delta \Pi_{\text{ц}} = (\text{Ц}_{\text{ф}} - \text{Ц}_{\text{нл}}) \times V\Pi_{\text{ф}} \quad (11.19)$$

$$\Delta \Pi_{\text{с}} = [\text{Ц}_{\text{ф}} - (\text{С}_{\text{ф}} - \text{С}_{\text{нл}})] \times V\Pi_{\text{ф}} \quad (11.20)$$

Аналіз фінансових результатів від інших видів діяльності зводиться в основному до вивчення динаміки та причин отриманих збитків і прибутку в кожному конкретному випадку.

Збитки від виплати штрафів виникають у зв'язку з порушенням окремими службами договорів з іншими підприємствами, установами й організаціями. При аналізі встановлюються причини невиконання зобов'язань і вживаються заходи для запобігання допущених помилок.

Збитки від списання безнадійної дебіторської заборгованості звичайно виникають на тих підприємствах, де постановка обліку та контролю за станом розрахунків перебуває на низькому рівні.

Прибутки (збитки) з минулих років, виявлені в поточному році також свідчать про недоліки в бухгалтерському обліку.

Особливу увагу заслуговують доходи за цінними паперами. Підприємства - власники цінних паперів одержують доходи у вигляді дивідендів. У процесі аналізу вивчається динаміка дивідендів; курс акцій; чистий прибуток, що припадає на одну акцію; встановлюється темп зростання чи зниження.

Після закінчення аналізу розробляються конкретні заходи для попередження і скорочення збитків.

Найбільш загальним є показник рентабельності майна, що визначається відношенням балансового прибутку до середньої вартості майна, що є в розпорядженні підприємства.

$$R_{\text{майна}} = \frac{\text{Балансовий прибуток}}{\text{Середня вартість майна}} \quad (11.21)$$

Середня вартість майна визначається за сумою аналітичного балансу – нетто на початок і кінець періоду, розділених на 2.

$$\text{Середня вартість майна} = \frac{\text{Вартість майна на початок року} + \text{Вартість майна на кінець року}}{2} \quad (11.22)$$

Основним показником рентабельності майна є рентабельність підприємницької діяльності, визначається показником рентабельності виробничих фондів.

$$R_{\text{пр. фондів}} = \frac{\text{Балансовий прибуток (БП)}}{\text{Середня вартість ОФ} + \text{Середня вартість матеріальних оборотних засобів (МОЗ)}} \quad (11.23)$$

На зміну рентабельності виробничих фондів впливають фактори:

- зміна фондівдачі;
- зміна оборотності МОЗ;
- зміна рентабельності виготовленої продукції.

Факторний аналіз проводять, виходячи з формули рентабельності виробничих фондів:

$$P = \frac{БП}{ОФ + МОЗ} \times 100 = \frac{БП}{РП} \div \left(\frac{ОФ}{РП} + \frac{МОЗ}{РП} \right) \times 100, \quad (11.24)$$

де *БП* – балансовий прибуток;

РП – реалізована продукція;

ОФ – середня вартість основних фондів;

МОЗ – середня вартість МОЗ;

$\frac{БП}{РП}$ – балансовий прибуток у розрахунку на 1 грн. реалізованої продукції;

$\frac{ОФ}{РП}$ – фондомісткість;

$\frac{МОЗ}{РП}$ – коефіцієнт закріплення МОЗ.

Розрахунок впливу факторів методом ланцюгових підстановок:

$$P = \frac{БП}{РП} \div \left(\frac{ОФ}{РП} + \frac{МОЗ}{РП} \right) \times 100 \quad (11.25)$$

Рентабельність реалізованої продукції визначається відношенням прибутку від реалізації продукції до виручки від реалізації ТП:

$$Pr.p.p. = \frac{\text{Прибуток від реалізації}}{\text{Виручка від реалізації}} \quad (11.26)$$

На рентабельність реалізованої продукції впливають фактори:

- зміна структури й асортименту реалізованої продукції;
- зміна витрат на виробництво;
- зміна цін продажів.

При оцінці рентабельності на основі показників прибутку та виручки від реалізації розраховуються коефіцієнти рентабельності по всій продукції в цілому чи з окремим її видами. Як і у випадку з рентабельністю капіталу, існує безліч показників оцінки рентабельності, різноманіття яких обумовлене вибором того чи іншого виду прибутку. Найчастіше використовується валовий, операційний чи чистий прибуток. Відповідно розраховуються три показники рентабельності .

Валова рентабельність реалізованої продукції

$$R_{GPM} = \frac{\text{Валовий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} = \frac{\text{стр. 050 Сф. 2}}{\text{стр. 035 Сф. 2}} = \frac{\text{стр. 2090 Нф. 2}}{\text{стр. 2000 Нф. 2}} \quad (11.27)$$

Коефіцієнт валового прибутку показує ефективність виробничої діяльності підприємства, а також ефективність політики ціноутворення.

Операційна рентабельність реалізованої продукції

$$R_{OIM} = \frac{\text{Операційний прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} = \frac{\text{стр. 100 Сф. 2}}{\text{стр. 035 Сф. 2}} = \frac{\text{стр. 2190 Нф. 2}}{\text{стр. 2000 Нф. 2}} \quad (11.28)$$

Операційний прибуток – це прибуток, що залишається після відрахування з валового прибутку адміністративних витрат, витрат на збут та інші операційні витрати. Цей коефіцієнт показує рентабельність підприємства після відрахування витрат на виробництво і збут товарів.

Показник операційної рентабельності є одним із кращих інструментів визначення операційної ефективності та показує здатність керівництва підприємства отримувати прибуток від діяльності до відрахування витрат, що не відносяться до операційної ефективності. При розгляді цього показника разом з показником валової рентабельності можна одержати уявлення про те, чим зумовлені зміни рентабельності. Якщо, наприклад, протягом кількох років валова рентабельність істотно не змінювалася, а показник операційної рентабельності поступово знижувався, то причина криється, швидше за все, у збільшенні витрат за статтями адміністративних та збутових витрат.

Чиста рентабельність реалізованої продукції

$$R_{OIM} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Виручка від реалізації}} = \frac{\text{стр. 220 Сф. 2}}{\text{стр. 035 Сф. 2}} = \frac{\text{стр. 2350 Нф. 2}}{\text{стр. 2000 Нф. 2}} \quad (11.29)$$

У вітчизняній практиці найчастіше використовується саме показник чистої рентабельності реалізованої продукції. Незмінність протягом якось періоду показника операційної рентабельності з одночасним зниженням показника чистої рентабельності може свідчити або про збільшення фінансових витрат і завдання збитків від участі в капіталі інших підприємств, або про підвищення суми податкових платежів, що сплачуються. Цей коефіцієнт

показує повний вплив структури капіталу та фінансування компанії на її рентабельність.

У процесі аналізу необхідно вивчити динаміку перерахованих вище показників рентабельності та провести їх порівняння зі значеннями аналогічних коефіцієнтів у галузі, а також з показниками рентабельності конкурентів.

Для аналізованого підприємства розрахунок коефіцієнтів рентабельності зведемо в табл. 11.1

Таблиця 11.1

Розрахунок коефіцієнтів рентабельності

Показники, %	Формула розрахунку
Рентабельність сукупного капіталу	$\frac{\text{стр.170 } Cф.2}{\text{стр.640 } Cф.1} \times 100\% = \frac{\text{стр.2290 } Hф.2}{\text{стр.1900 } Hф.1} \bullet 100\%$
Рентабельність власного капіталу	$\frac{\text{стр.220 } Cф.2}{\text{стр.380 } Cф.1} \times 100\% = \frac{\text{стр.2350 } Hф.2}{\text{стр.1495 } Hф.1} \bullet 100\%$
Валова рентабельність продажів	$\frac{\text{стр.050 } Cф.2}{\text{стр.035 } Cф.2} \times 100\% = \frac{\text{стр.2090 } Hф.2}{\text{стр.2000 } Hф.2} \bullet 100\%$
Операційна рентабельність продажів	$\frac{\text{стр.100 } Cф.2}{\text{стр.035 } Cф.2} \times 100\% = \frac{\text{стр.2190 } Hф.2}{\text{стр.2000 } Hф.2} \bullet 100\%$
Чиста рентабельність продажів	$\frac{\text{стр.220 } Cф.2}{\text{стр.035 } Cф.2} \times 100\% = \frac{\text{стр.2350 } Hф.2}{\text{стр.2000 } Hф.2} \bullet 100\%$

Таблиця 11.2

Показники рентабельності підприємства

Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін
Рентабельність активів за прибутком від звичайної діяльності	$R_{зв}$	Прибуток від звичайної діяльності/ Активи	Скільки прибутку від звичайної діяльності припадає на одиницю коштів, інвестованих в активи	Збільшення
Рентабельність капіталу (активів) за чистим прибутком	R_a	Чистий прибуток/ Активи	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю інвестованих в активи коштів	Збільшення
Рентабельність власного капіталу	$R_{в.к.}$	Чистий прибуток/ власний капітал	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю власного капіталу	Збільшення

Показник	Умовне позначення	Формула для розрахунку	Економічний зміст	Напрямок позитивних змін
Рентабельність виробничих фондів	Рв.ф.	Чистий прибуток / Виробничі фонди	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю вартості виробничих фондів	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від реалізації	Рв	Прибуток від реалізації / Виторг	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю виторгу	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції за прибутком від операційної діяльності	Рр.о.д	Прибуток від операційної діяльності / Виручка	Скільки припадає прибутку від операційної діяльності на одиницю виручки	Збільшення
Рентабельність реалізованої продукції за чистим прибутком	Рр.ч.п	Чистий прибуток / Виручка	Скільки припадає чистого прибутку на одиницю виручки	Збільшення
Коефіцієнт реінвестування	Кр	Реінвестований прибуток / Чистий прибуток	Скільки чистого прибутку капіталізовано; скільки чистого прибутку спрямовано на збільшення власного капіталу	Збільшення в межах, що не суперечить бажанню акціонерів отримувати підвищені дивіденди
Коефіцієнт стійкості економічного зростання	Кс.е.з	Реінвестований прибуток / Власний капітал	Темп збільшення власного капіталу за рахунок чистого прибутку	Збільшення

11.4 Контрольні запитання

1. В чому полягають задачі аналізу фінансових результатів?
2. Від яких факторів залежить величина прибутку і рівень рентабельності?
3. Особливості аналізу фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг.
4. Як виконати аналіз середніх реалізаційних цін?
5. Які фактори впливають на фінансові результати від реалізації продукції, робіт послуг?
6. Від яких факторів залежить величина прибутку та рівень рентабельності?
7. Особливості аналізу фінансових результатів від реалізації продукції, робіт і послуг.

8. Як виконати аналіз середніх реалізаційних цін?
9. Які фактори впливають на фінансові результати від реалізації продукції, робіт, послуг?
10. Поясніть, у чому полягає суть аналізу фінансових результатів від фінансової діяльності?
11. Як здійснюється розрахунок резервів збільшення суми прибутку?
12. Як визначити показник рентабельності продажу та рентабельності окремих видів продукції?
13. Яка методика аналізу цих показників?
14. Як визначається рентабельність окремих видів продукції?
15. Які чинники впливають на рентабельність одиниці продукції?
16. Як визначається рентабельність виробничих фондів?
17. Які чинники впливають на зміну рентабельності виробництва за три факторною моделлю?
18. Назвіть прийоми економічного аналізу для аналізу рентабельності.

ТЕМА 12 АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

12.1 Задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів.

12.2 Аналіз фінансової стійкості підприємства.

12.3 Аналіз ліквідності та платоспроможності балансу.

12.4 Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості

12.5 Контрольні запитання

12.6 Тестові завдання

12.7 Приклади розв'язання задач

12.8 Задачі для самостійного розв'язання

12.1 Задачі, інформаційне забезпечення аналізу фінансових результатів.

Одним з інструментів з'ясування реальної конкурентоспроможності є аналіз фінансового стану підприємства. Аналіз фінансового стану навіть найблагополучнішого підприємства є постійною необхідністю, бо не можна вести господарство без аналізу його доходів і витрат. Щоб забезпечити це, необхідно постійно аналізувати фінансовий стан, проводити обґрунтоване наукове дослідження фінансових відносин і руху фінансових ресурсів у процесі господарської і торговельної діяльності кожного підприємства.

Слід зауважити, що за доступністю інформація поділяється на відкриту й закриту (остання є комерційною таємницею), а тому аналіз фінансового стану може бути двох видів:

- внутрішній;
- зовнішній.

Внутрішній аналіз здійснюється фінансистами підприємства на основі нормативів, що застосовуються на підприємстві, і виконується способом порівняння цих нормативів з фактичними параметрами фінансової діяльності підприємства.

Зовнішній аналіз здійснюється заінтересованими організаціями – податковою інспекцією, банком, акціонерами, іншими структурами – за даними бухгалтерської звітності.

Аналізуючи фінансовий стан підприємства, треба передусім чітко розрізняти фінансову діяльність і фінансовий стан підприємства.

Фінансова діяльність – це організація рівномірного надходження, поповнення, руху і використання засобів за їх цільовим призначенням, планування фінансових ресурсів і контроль за їх формуванням і використанням.

Фінансовий стан – це результат фінансово-виробничої діяльності. Він характеризується розміром засобів підприємства, їх розміщенням і джерелами.

Забезпеченість фінансовими ресурсами (а отже і фінансовий стан підприємства) залежить від виконання планів матеріально-технічного постачання, виробництва, реалізації та прибутку. Існує і зворотний зв'язок: відсутність грошових засобів може призвести до перебоїв у постачанні та виробництві. Отже, аналіз фінансового стану повинен спиратися на попередній аналіз виробництва і реалізації продукції, її собівартості та прибутку.

Існує декілька видів (методів) проведення аналізу фінансового стану:

- трендовий (горизонтальний) аналіз – вивчення окремих показників за якийсь період, їх поведінки, тенденції зросту або спаду;
- структурний (вертикальний) аналіз – визначення питомої ваги окремих показників у загальній величині;
- порівняльний аналіз – зіставлення показників із середньогалузевими, з показниками конкурентів, окремих ланок, з базисними періодами, планом;
- інтегральний аналіз, що базується на Дюпонівській моделі фінансового стану – використання в аналізі окремих показників для прийняття оперативних управлінських рішень.

Розглянемо фінансовий стан за порівняльним методом, доповнюючи його елементами горизонтального та структурного методів.

Основними завданнями аналізу фінансового стану є:

- загальна оцінка фінансового стану;
- перевірка виконання зобов'язань за розрахунками з бюджетом, банками, кредиторами, а також використання засобів за цільовим призначенням і забезпеченості ними;
- перевірка використання права на кредитування, забезпеченості та ефективності кредиту;
- виявлення можливостей поліпшення фінансового стану на основі залучення джерел і прискорення оборотності оборотних засобів;
- розробка заходів щодо використання виявлених резервів і контроль за їх виконанням.

Фінансовий стан характеризується системою показників, які відображаються у фінансовому плані, оперативному і бухгалтерському обліку та звітності підприємства.

Основними джерелами даних є бухгалтерський баланс – форма № 1 (саме тому аналіз фінансового стану часто називають аналізом балансу).

У бухгалтерському балансі показують наявність і стан засобів підприємства в грошовому вимірі на певну дату. Ці засоби класифікують за складом, джерелами фінансування, розміщенням, юридичною належністю.

За складом господарські засоби поділяють на оборотні та необоротні.

За джерелами формування розрізняють господарські засоби власні та позикові. Суть власних засобів розкриває їх назва. Позикові засоби не є власністю підприємства, використовуються ним тимчасово протягом певного строку, після закінчення якого вони повертаються їх власнику.

В активах балансу підприємства відображаються вартість майна, цінні папери та боргові зобов'язання (інвестиції).

Пасиви – це джерела засобів і зобов'язання підприємства за позичками і кредиторською заборгованістю, погашення якої призведе до зменшення загального капіталу або майбутніх доходів.

12.2 Аналіз фінансової стійкості підприємства

Важливим завданням аналізу фінансового стану є дослідження абсолютних показників фінансової стійкості підприємства. Найбільш загальним показником фінансової стійкості є надлишки та нестатки джерел засобів для формування оборотних активів, що розраховується як різниця величини джерел засобів і відповідної величини запасів і витрат. Загальна величина запасів і витрат підприємства дорівнює підсумку розділу II активу балансу.

Під час аналізу використовують декілька показників, що відображають різний ступінь охоплення засобів, показаних у балансі.

Перший показник – наявність власних оборотних засобів; визначається різниця величини джерел власного капіталу та величини необоротних активів:

$$OZ_{вл} = D_{влк} - A_n \quad (12.1)$$

де $OZ_{вл}$ – власні оборотні засоби;

$D_{влк}$ – джерела власного капіталу (розділ I пасиву балансу);

A_n – необоротні активи (розділ I активу балансу).

Другий показник – наявність власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат ($D_{влк}$), одержується збільшенням попереднього показника на суму довгострокових кредитів і позикових засобів:

$$OZ_{вло} = (D_{влк} + D_k) - A_n \quad (12.2)$$

де D_k – довгострокові зобов'язання.

Третій показник – загальна величина головних джерел формування запасів і витрат; дорівнює сумі попереднього показника та величини короткострокових кредитів і позикових засобів:

$$OZ = (D_{влк} + D_k + K_{кр}) - A_n \quad (12.3)$$

де OZ – загальна величина джерел формування запасів і витрат;

$K_{кр}$ – короткострокові кредити і позикові засоби.

Кожний із наведених показників наявності джерел формування запасів і витрат має бути зменшений на суму імобілізації оборотних засобів у складі інших дебіторів та інших оборотних активів.

Цим трьом показникам наявності формування запасів і витрат відповідають три показники забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування.

Це:

надлишок (+) або нестаток (–) власних оборотних засобів:

$$\Delta OZ_{вл} = OZ_{вл} - A_0 \quad (12.4)$$

де A_0 – запаси і витрати;

надлишок (+) або нестаток (–) власних і довгострокових зобов'язань джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ_{вло} = OZ_{вло} - A_0 \quad (12.5)$$

надлишок (+) або нестаток (–) загальної величини головних джерел формування запасів і витрат:

$$\Delta OZ = OZ - A_0. \quad (12.6)$$

Розрахунки трьох показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їх формування дають змогу класифікувати фінансові ситуації за ступенем їх стійкості.

При ідентифікації типу фінансової ситуації використовують тримірний показник.

12.3 Аналіз ліквідності та платоспроможності балансу

Аналіз ліквідності балансу стає необхідним в умовах ринкових відносин через посилення конкурентної боротьби та необхідність визначення платоспроможності підприємства.

Під платоспроможністю підприємства розуміють його здатність своєчасно виконувати свої зобов'язання.

Ліквідність балансу – це ступінь покриття зобов’язань підприємства його активами, термін перетворення яких у гроші повинен відповідати терміну погашення зобов’язань. Ліквідність – поняття більш широке, ніж платоспроможність.

Від ліквідності балансу треба відрізняти ліквідність активів. Рівень ліквідності активів пов’язаний із часом, необхідним для перетворення їх у грошові засоби. Чим менше часу необхідно для перетворення даного виду активів у гроші, тим вища його ліквідність. Ліквідність балансу залежить від співвідношення різних за ліквідністю активів. Суттєвим при цьому є й терміни відповідних зобов’язань.

Залежно від ступеня ліквідності, тобто швидкості перетворення в грошові засоби, активи підприємства поділяють на такі групи:

- **найбільш ліквідні активи (A1)** – до них належать усі статті грошових засобів підприємства і короткострокові фінансові вкладення (надійні цінні папери);
- **швидко реалізовувані активи (A2)** – дебіторська заборгованість та інші оборотні активи (у випадку, коли виявлено іммобілізацію за статтями інших дебіторів та оборотних активів, підсумки швидко реалізовуваних активів зменшуються на цю величину);
- **повільно реалізовувані активи (A3)** – статті розділу II активу «Запаси», а також статті «Довгострокові фінансові вкладення» та «Розрахунки із засновниками» з розділу I активу балансу;
- **важко реалізовувані активи (A4)** – статті розділу I активу «Основні засоби і вкладення» за винятком статей, включених до попередньої групи.

Пасиви балансу групуються за ступенем терміновості їх оплати:

- **найбільш термінові зобов’язання (П1)** – до них належать короткострокова кредиторська заборгованість за розділом IV пасиву, а також поточні зобов’язання за розрахунками;

– **короткострокові пасиви (П2)** – короткострокові кредити та поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, – розділ IV пасиву, крім статей, включених до попередньої групи.

– **довгострокові пасиви (П3)** – довгострокові кредити і зобов'язання й суми в розділі II пасиву «Забезпечення наступних витрат і платежів».

– **постійні пасиви (П4)** – статті розділу I пасиву «Власний капітал», розділ V пасиву «Доходи майбутніх періодів». Для загального балансу активу і пасиву підсумки цієї групи зменшуються на суму іммобілізації оборотних засобів за статтями розділу II активу.

Для визначення ліквідності балансу треба зіставити підсумки наведених даних за активом і пасивом. Баланс вважається абсолютно ліквідним, коли має місце така ситуація:

$$\left\{ \begin{array}{l} A1 \geq П1; \\ A2 \geq П2; \\ A3 \geq П3; \\ A4 \geq П4. \end{array} \right.$$

12.4 Аналіз дебіторської і кредиторської заборгованості

Дебіторська і кредиторська заборгованість виникає внаслідок розрахунків підприємства з покупцями, постачальниками, фінорганами, підрядчиками, робітниками і службовцями, органами соцстрахування, депонентами, підзвітними особами тощо.

Значні розміри дебіторської і кредиторської заборгованості призводять до самовільного перерозподілу оборотних засобів між підприємствами.

Дебіторська заборгованість – це відволікання з діяльності підприємства оборотних засобів, що є причиною фінансових ускладнень. Кредиторська заборгованість – результат напруженого фінансового стану; в результаті нестачі необхідних засобів затримується виконання платежів різними організаціями та особами. Суворий контроль за своєчасною виплатою кредиторської

заборгованості має велике значення, оскільки затримання платежів може стати причиною фінансових ускладнень підприємств-кредиторів і негативно позначитися на виробничих стосунках.

Аналіз дебіторської заборгованості треба починати з вивчення даних балансу, за якими визначають ступінь збільшення або зменшення їх протягом звітного періоду.

Необхідно відрізнити допустиму заборгованість від невиправданої. Допустима дебіторська заборгованість – це заборгованість, яка виникла згідно із пред’явленими претензіями, і заборгованість підзвітних осіб. До невиправданої дебіторської заборгованості належать: заборгованість конкретних осіб при нестачах, розтратах і крадіжках; заборгованість відділу капітального будівництва внаслідок порушення фінансової дисципліни; нестатки і витрати від зіпсуття товарно-матеріальних цінностей, не списаних з балансу в установленому порядку, а також уся прострочена заборгованість.

Треба також аналізувати заборгованість за окремими покупцями і строками виникнення заборгованості. Постійний облік і аналіз дебіторської заборгованості дає можливість вживати заходів щодо усунення простроченої заборгованості. Інформація, одержана від такого аналізу, необхідна як для внутрішнього управління, так і для зовнішніх користувачів, оскільки вони хочуть бути обізнаними щодо стану дебіторської заборгованості підприємств-партнерів. Збільшення дебіторської заборгованості призводить до нестійкості фінансового стану.

На практиці існує декілька показників, які характеризують стан дебіторської заборгованості, а саме:

1. Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості:

$$K_{обд} = \frac{B_{реал}}{Дс} \quad (12.7)$$

де $B_{реал}$ – виручка від реалізації продукції;

$Дс$ – середня дебіторська заборгованість.

Цей коефіцієнт вказує на збільшення або зниження комерційного кредиту, яке підприємство надає. Збільшення коефіцієнта означає скорочення продажу в кредит. Зменшення коефіцієнта означає збільшення обсягів кредитів. Регулятором цього коефіцієнта є виручка від реалізації.

2. Середній строк оборотності дебіторської заборгованості:

$$O_{\text{д}} = \frac{360}{K_{\text{об.д}}}, \quad (12.8)$$

де $O_{\text{д}}$ – середній строк оборотності дебіторської заборгованості, дні;

$K_{\text{об.д}}$ – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості.

Цей показник характеризує середній строк погашення дебіторської заборгованості. Збільшення цього показника оцінюється позитивно, і навпаки.

3. Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості:

$$K_{\text{с.д.к.}} = \frac{D_3}{K_3} \quad (12.9)$$

де D_3 – дебіторська заборгованість;

K_3 – кредиторська заборгованість.

Позитивно оцінюється перекриття дебіторською заборгованістю кредиторської заборгованості.

При аналізі кредиторської заборгованості треба також визначити допустиму та невинуватену кредиторську заборгованість.

До допустимої кредиторської заборгованості відносять: заборгованість постачальникам за акцептовані платіжні вимоги; непрострочену заборгованість до бюджету.

До невинуватеної кредиторської заборгованості відносять: прострочену заборгованість постачальникам; прострочену заборгованість бюджету за податок на прибуток; позички, не погашені в строк, та інші внески.

Як і при аналізі дебіторської заборгованості, треба визначити показники, які характеризують стан кредиторської заборгованості. є:

1. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

$$K_{об.к} = \frac{\Gamma_3}{K_c} \quad (12.10)$$

де Γ_3 – грошові засоби;

K_c – середня за звітний період кредиторська заборгованість.

Цей коефіцієнт показує збільшення або зменшення комерційного кредиту, який надається підприємству. Збільшення коефіцієнта означає збільшення швидкості оплати заборгованості, зменшення його показує збільшення купівлі в кредит.

2. Середній строк оборотності кредиторської заборгованості:

$$O_k = \frac{360}{K_{об.к}} \quad (12.11)$$

де $K_{об.к}$ – коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості.

Показник відображає середній строк повернення боргів підприємства (за вирахуванням зобов'язань перед банком).

12.5 Контрольні запитання

1. Як оцінюється фінансовий стан підприємства?
2. Які головні показники використовуються при вивченні платоспроможності?
3. Які причини виникнення фінансових ускладнень у роботі?
4. Що розуміють під ліквідністю балансу?
5. Як вивчаються активи підприємства на підставі балансу?
6. Як розрахувати показники майбутньої платоспроможності?
7. Для чого складають порівняльний аналітичний баланс?

ТЕМА 13 УЗАГАЛЬНЕННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

13.1. Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства.

13.2. Поняття, принципи організації пошуку господарських резервів

13.3. Методика обґрунтування господарських резервів

13.4. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності.

13.5 Контрольні запитання

13.6 Тестові завдання

13.7 Приклади розв'язання задач

13.8 Задачі для самостійного розв'язання

13.1. Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства

Методи узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства – це методи реалізації об'єктивних законів, властивих даному процесу (законів мислення, економічних законів в економічній сфері, законів, що визначають взаємозв'язки засобів праці тощо).

Завдання узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства:

- *практична застосовність методу* (визначається умовами і можливостями, що характеризують його застосування);

- *збалансованість методів* (тобто на різних етапах узагальнення визначаються взаємозалежні методи);

- *економічність (вартість) використання методу* (характеризує витрати ресурсів досягнення поставлених цілей [3, с.332]).

У цій області також можуть бути істотні обмеження, які повинні враховуватися при виборі конкретного методу).

Теорія і практика економічного аналізу спонукала до розробки і використання різних методів і прийомів узагальнення його результатів, а саме

багатопланових аналітичних методів та прийомів до яких відносяться:

Визначення еталона (бенчмаркінг). Метод припускає оцінку визначеної діяльності стосовно еталона у своїй чи якій-небудь іншій організації. Ціль методу – встановлення стандарту, за яким оцінюється діяльність організації і приймається рішення для навчання методам удосконалювання. Метод базується на законі впливу соціальних норм. Як тільки встановлюється стандарт, метою людини стає наближення до нього[3, с.332].

Причинно-наслідкові діаграми. Цей метод пропонує структурований підхід до узагальнення результатів. Метод розробив японський професор К. Ішикава для обліку великої кількості факторів, що впливають на якість обслуговування, процес виробництва і т.п. Діаграми допомагають у вирішенні проблеми, створюючи декілька пластів категорій (факторів), що сприяють виявленню складових цієї проблеми.

Метод морфологічного аналізу. Застосовується на систематичному дослідженні та узагальненні всіх теоретично можливих варіантів, що виходять із закономірностей аналізованого об'єкта. Аналіз і наступний синтез охоплюють як відомі, так і нові незвичайні варіанти, які при простому розгляді могли бути упущені. Ідея полягає в переміщенні отриманої комбінації в предметну область, далеку від тієї, що знаходиться на поверхні [3, с.333].

SWOT-аналіз. За допомогою SWOT-аналізу оцінюють поточне становище фірми. Він дозволяє інтегрувати оцінку внутрішньо організаційного потенціалу і виявити фактори зовнішнього середовища. Це необхідно для прийняття стратегічних рішень (по коригуванню цілей і зміні місії) організації на основі врахування її сильних і слабких сторін.

Функціонально-вартісний аналіз (ФВА). Це метод техніко-економічного дослідження функцій управлінського персоналу організації, спрямований на зниження витрат на керування і досягнення найкращих виробничо-комерційних результатів шляхом вибору найбільш ефективних засобів управління.

Метод аналізу ієрархій. Іноді метод, розроблений Т. Сааті, називають «процесом аналітичної ієрархії», «аналітичним ієрархічним методом» тощо. На

думку автора цього методу, такий підхід до вирішення багатокритеріальних задач у складній обстановці з ієрархічними структурами, що включають як відчутні, так і невлімовимі фактори, здається більш обґрунтованим, ніж підхід, заснований на лінійній логіці. Метод є замкнутою логічною конструкцією, що забезпечує за допомогою простих правил аналіз складних проблем у всій їхній розмаїтості і приводить до найкращого результату.

Важливою задачею економічного аналізу є систематизація його результатів, однією з форм якої є аналітичні таблиці. Правильно побудована таблиця полегшує засвоєння результатів роботи, дозволяє зробити ті або інші висновки, установити закономірності. Таблиця, як і формула, іноді дає спеціалісту більше, чим декілька сторінок тексту. З формальної сторони таблиця являє собою такий засіб подачі інформації, при якому цифровий і текстовий матеріал групується в колонки обмежені одна від іншої вертикальними і горизонтальними лініями[3, с.334].

У таблиці є *підмет* і *присудок*. *Підметом таблиці* є об'єкт вивчення, *присудком* – показники, що характеризують досліджуваний об'єкт.

У залежності від побудови підмета розрізняють три види таблиць: прості, групові і комбінаційні.

Проста таблиця в підметі містить перелік одиниць сукупності без їхньої систематизації.

Групова таблиця в предметі містить групи одиниць досліджуваної сукупності.

Комбінаційна таблиця в підметі містить групи за двома згрупованими ознаками, що знаходяться у визначеному сполученні.

При упорядкуванні таблиць необхідно дотримуватись наступних вимог:

- віддавати перевагу таблицям порівняно невеличким, тому що їх легше читати і аналізувати у заголовку відособленої таблиці коротко формулювати основний зміст зведення з указівкою території і часу, до яких відносяться аналітичні дані;

- чітко і правильно записувати заголовки підмету і присудка таблиці;

- показувати одиниці виміру всіх найменувань показників;
- при необхідності нумерувати рядки і графи таблиці, щоб уникнути повторень при викладі висновків.

В окремих випадках, із метою наочного відображення результатів аналізу, замість аналітичних таблиць застосовують графіки (діаграми). Їхнє використання найбільш раціонально при побудові зв'язків між окремими показниками роботи підприємства в динаміці, якщо їхня кількість обмежена. Наприклад, графіки ритмічності виробництва, співвідношення росту товарної продукції, продуктивності праці і чисельності робітників тощо.

Подальше узагальнення результатів аналізу полягає в об'єднанні аналітичних таблиць і графіків у послідовності, обумовленої порядком ведення аналізу, із включенням установлених взаємозв'язків, впливів чинників і причин, резервів. Таке узагальнення найбільш доцільно у формі аналітичної інформації, що відрізняється від джерел аналізу стислістю і комплексним характером змісту, що дозволяє використовувати її безпосередньо в управлінні виробництвом для прийняття необхідних рішень [3, с.334].

Форма узагальнення результатів різноманітна в залежності від місця ведення (ділянка, цех, підприємство), звітного періоду і цілей аналізу. Результати щоденного аналізу роботи цехів (ділянок) узагальнюються найбільш спрощено у формі паспорту – звіту, оперативних відділів за кожен декаду – у формі звітних записок.

13.2. Поняття, принципи організації пошуку господарських резервів

Економічна сутність резервів підвищення ефективності господарської діяльності складається в найбільш повному і раціональному використанні зростаючого потенціалу заради одержання більшого прибутку при найменших витратах.

Принципи господарських резервів [3, с.336].:

- науковий характер – пошук резервів має ґрунтуватися на діалектичній теорії пізнання;

- комплексність і системність – необхідність виявлення резервів: в усіх напрямках та видах діяльності з урахуванням взаємозв'язку і співпідпорядкованості досліджуваних явищ;
- запобігання повторного рахунку – впливає з попереднього. Для дотримання цього принципу необхідно добре уявляти взаємозв'язок, взаємодію і співпідпорядкованість усіх досліджуваних показників;
- комплектність – збалансованість по трьом основним елементам процесу праці;
- економічне обґрунтування – необхідність врахування реальних можливостей підприємства;
- оперативність – скорочення часу між виявленням і освоєнням резервів;
- відсутність дискретності – пошук резервів необхідно робити плановірно, систематично;
- масовість пошуку резервів – необхідність залучення до цього процесу всіх працівників.

13.3. Методика обґрунтування господарських резервів

Для того щоби величина виявлених резервів була реальною, підрахунок резервів має бути точним і обґрунтованим. Для підрахунку величини резервів в економічному аналізі використовують наступні методи.

Метод прямого рахунку. Застосовується для підрахунку резервів екстенсивного характеру, коли відома величина додаткового залучення або величина безумовних втрат ресурсів.

Метод порівняння. Застосовується для підрахунку величини резервів інтенсивного характеру, коли втрати ресурсів або можлива їх економія визначається в порівнянні з плановими нормами, або з мінімальними витратами на одиницю продукції.

Методи детермінованого факторного аналізу: ланцюгової підстановки, абсолютних різниць, інтегральний метод [3, с.338].

13.4. Оформлення результатів аналізу господарської діяльності

Будь-які результати аналітичного дослідження діяльності підприємства в цілому або його структурних підрозділів повинні бути оформлені у вигляді відповідних документів. Оформлення результатів економічного аналізу здійснюється за допомогою *двох форм*: описової, коли цифрові дані пояснюються текстом (пояснювальна записка до річного звіту, аналітична записка, доповідь, доповідна записка, довідка, рапорт-звіт, постанова, наказ, розпорядження, коментар тощо), і безтекстової, коли тексту немає, а результати аналізу оформляються у вигляді аналітичних таблиць, графіків, схем, моделей, алгоритмів тощо.

Описова форма узагальнення результатів економічного аналізу застосовується при вивченні діяльності підприємства за тривалі звітні періоди (рік, півріччя, квартал, місяць), безтекстова – під час оперативного аналізу (за декаду, тиждень, добу, зміну) [3, с.340].

Обсяг і зміст аналітичних документів повинні відповідати програмі економічного аналізу і охоплювати всі питання, передбачені нею.

Зазначимо, що систематизація, узагальнення і реалізація результатів економічного аналізу є одним з найскладніших етапів всієї аналітичної роботи. Це зумовлено тим, що тут необхідно не тільки об'єктивно оцінити фактичний стан справ, виявити негативні сторони господарювання (упущення і недоробки), а й передбачити майбутнє, що є дуже важким і відповідальним.

Для оформлення результатів *оперативного економічного аналізу основної діяльності* підприємства і його окремих структурних підрозділів за невеликі проміжки часу (декада, тиждень, доба, зміна) доцільно використовувати аналітичні таблиці, графіки, де щоденно відображають абсолютні й відносні цифрові дані, що характеризують зміну аналізованих техніко-економічних показників. Форми аналітичних таблиць хоча і можуть бути різноманітними, але при цьому слід пам'ятати, що водночас вони повинні бути наочними і простими для використання [3, с.340].

Безтекстовий аналіз підвищує дієвість роботи тому, що при цьому скорочується розрив між виконанням аналізу і використанням його результатів.

У пояснювальній записці спочатку дають загальні відомості щодо аналізованого підприємства, характеристики виконання планового завдання, потім наводять результати аналізу окремих показників, вплив різноманітних факторів на їх зміну, висвітлюють позитивні й негативні сторони господарювання, конкретні причини відхилень фактичних величин від планових (нормативних), оцінюють результати роботи, вказують використані можливості (резерви). У заключній частині записки подають у стислій формі висновки, конкретні пропозиції і рекомендації, підрахований економічний ефект від розроблених заходів, вказують конкретних виконавців і строки впровадження [3, с.341].

Матеріал, в пояснювальній записці має бути конкретним, підкріпленим аналітичними розрахунками, таблицями, об'єктивно відображати дійсність.

Пояснювальна записка включає *дві частини*: констатуючу і рекомендаційну (проектну). В першій частині подають висновки і констатацію фактів про стан справ на аналізованому підприємстві, в рекомендаційній частині вміщують пропозиції і заходи щодо можливостей і шляхи поліпшення цього стану в майбутньому періоді.

Тому пропозиції, рекомендації і заходи повинні бути задіяні у завданнях, договорах, прогнозах, що розробляються на перспективу [3, с.341].

13.5 Контрольні запитання

1. Що відноситься до методів узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства?
2. Які критерії використовуються для вирішення завдання узагальнення результатів аналізу господарської діяльності підприємства?
3. Як застосовується функціонально-вартісний аналіз при узагальненні результатів аналізу?
4. Що характеризує поняття «резерв»?
5. Які види резервів ви знаєте?
6. Які основні принципи організації пошуку господарських резервів?

7. У чому полягає сутність прямого методу підрахунку господарських резервів?
8. В яких випадках та яким чином застосовується метод порівняння при підрахунку господарських резервів?
9. Яка методика застосування методів детермінованого аналізу для підрахунку господарських резервів?
10. Як застосовується термін «прийняття управлінських рішень»?